

# **UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS**

---

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y  
FINANZAS**



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**LA CONTABILIDAD DE COSTOS Y SU INFLUENCIA EN  
LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MOVITÉCNICA S.A.  
CON SEDE EN MIRAFLORES - LIMA, 2016**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**INTEGRANTES:**

LUNA YSIDRO, JAIME JULIAN  
MARTINEZ QUEZADA, SANDRA KATYA  
REYNOSO YARANGA, YENY MARILUZ

**ASESOR:**

Dr. FABIÁN POMA, EDILBERTO

LINEA DE INVESTIGACION: NORMAS ÉTICAS CONTABLES EN  
EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

**LIMA, 2018**

**LA CONTABILIDAD DE COSTOS Y SU INFLUENCIA EN  
LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MOVITÉCNICA S.A.  
CON SEDE EN MIRAFLORES - LIMA, 2016**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales-Escuela Académico Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

**Aprobado por:**

**Mg. Vinces Yacila, Victor**

\_\_\_\_\_  
**Presidente**

**Lic. Cerdan Flores, Rosa**

\_\_\_\_\_  
**Secretario**

**Lic. Marin Huapaya, Juan**

\_\_\_\_\_  
**Vocal**

**FECHA: 07/09/2017**

## **Dedicatoria**

A Dios, por ser mi principal guía y darme la fuerza necesaria para lograr los objetivos y metas trazadas, en el transcurso de mi carrera profesional.

**Sandra Martínez Quezada**

A mis padres, por su continuo apoyo, por sus ejemplos y consejos que me ayudan a ser mejor cada día y continuar adelante con mi desarrollo como persona en la sociedad.

**Jaime Luna Ysidro**

A mi hija por su afecto y cariño que son los detonantes de mi felicidad, de mi esfuerzo, de mis ganas de buscar lo mejor para ti. Aun a tu corta edad, me has enseñado y me sigues ensañando muchas cosas en esta vida. Eres mi motivación más grande para concluir con éxito este proyecto profesional.

**Yeny Reynoso Yaranga**

**Los Autores**

## **Agradecimiento**

A la Universidad Peruana de las Américas y a los docentes por sus enseñanzas, sus consejos y apoyo incondicional hacia nosotros, al haber recibido su comprensión y recomendaciones para nuestro futuro profesional.

A nuestro asesor Dr. Edilberto Fabián Poma, como un testimonio de gratitud por su asesoría permanente, con sus conocimientos, experiencia profesional, sus aportes, comentarios y sugerencias en el desarrollo de la presente investigación para obtener el título de Contador Público.

Queremos hacer extensiva nuestra gratitud a la empresa MOVITÉCNICA S.A por haber permitido y proporcionado la información necesaria para elaborar el trabajo de investigación.

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación tiene como título la contabilidad de costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa Movitecnica S.A. con sede en Miraflores - Lima, 2016, y tiene como tema central la implementación de una efectiva gestión de costos en forma estratégica para maximizar la rentabilidad económica y financiera de la empresa.

Al respecto, para conseguir implementar el sistema de costos en la empresa MOVITECNICA S.A. se recopiló información de otras empresas y otros trabajos acorde a nuestro tema de investigación, con la finalidad de verificar cómo funciona la contabilidad de costos dentro del sistema operativo de las empresas para tener una gestión adecuada y de esa manera poder elaborar los procedimientos y normativas necesarias que le permitan a la empresa MOVITECNICA S.A. implementar y poner en práctica un sistema de contabilidad de costos, para así mejorar la rentabilidad de la empresa.

La gestión estratégica de costos es la combinación de diferentes elementos claves como: la planificación estratégica, el análisis de la cadena de valor, el análisis de los causales de costos, el análisis del posicionamiento estratégico, los cuales facilitan el estudio y el análisis de los costos de manera más organizada, es decir, que se usan para desarrollar estrategias competitivas.

Sobre el particular, como resultado de la presente investigación se plantearon 3 alternativas de solución; asimismo, se llegó a la conclusión que mediante la implementación de la contabilidad de costos se podrá afrontar la falta de rentabilidad, puesto que se podrá medir, controlar y planificar los costos que influyen directa y/o indirectamente en la rentabilidad de la empresa MOVITECNICA S.A.

Palabras claves: Contabilidad, Costos y Rentabilidad

### **Abstract**

The present research work has the title of cost accounting and its influence on the profitability of the company Movitecnica S.A. based in Miraflores - Lima, 2016, and has as its central theme the implementation of an effective cost management in a strategic way to maximize the economic and financial profitability of the company.

In this regard, to get implement the cost system in the company MOVITECNICA S.A. information was collected from other companies and other works according to our research topic, in order to verify how cost accounting works within the operating system of companies to have an adequate management and thus be able to develop the necessary procedures and regulations that allow the company MOVITECNICA SA implement and implement a cost accounting system, in order to improve the profitability of the company.

Strategic cost management is the combination of different key elements such as: strategic planning, value chain analysis, analysis of the causes of costs, strategic positioning analysis, which facilitate the study and analysis of the costs in a more organized way, that is, they are used to develop competitive strategies.

In this regard, as a result of the present investigation, 3 alternative solutions were proposed; Likewise, it was concluded that by implementing cost accounting, the lack of profitability can be addressed, since costs that directly and / or indirectly influence the profitability of the company MOVITÉCNICA S.A. can be measured, controlled and planned.

**Key Words:** Accounting, Costs and Profitability

## Tabla de Contenidos

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Tabla de Contenidos.....	vii
<b>Introducción.....</b>	<b>ix</b>
<b>1. Problema de la Investigación .....</b>	<b>1</b>
1.1 Planteamiento del Problema .....	1
1.2 Formulación del Problema .....	6
1.3 Objetivo de la Investigación .....	6
1.3.1 Objetivo General .....	6
1.3.2 Objetivo Especifico .....	6
1.4 Casuística .....	7
<b>2. Marco Teórico .....</b>	<b>8</b>
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	8
2.1.1 Contabilidad de Costos .....	8
2.1.2 Rentabilidad .....	15
2.2 Bases Teóricas .....	23
2.2.1 Contabilidad de Costos .....	23
2.2.1.1 Definición .....	23
2.2.1.2 Planificación estratégica de una contabilidad de costos .....	26
2.2.1.3 Cadena de Valor .....	28
2.2.1.4 Metodología de la cadena de valor .....	32
2.2.1.5 Análisis de la cadena de valor.....	39
2.2.2 Rentabilidad .....	43
2.2.2.1 Definición .....	43
2.2.2.2 Análisis de la rentabilidad.....	44
2.2.2.3 Indicadores de rentabilidad empresarial .....	47
2.2.2.4 Rentabilidad empresarial.....	48
2.2.2.5 La rentabilidad económica .....	49

2.2.2.6	Indicadores de la rentabilidad económica .....	50
2.2.2.7	La rentabilidad Financiera .....	51
2.2.2.8	Indicadores de la rentabilidad Financiera.....	52
2.3	Marco Legal .....	54
2.3.1	Ley del Impuesto a la Renta .....	54
2.3.2	Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.....	56
2.3.3	Marco Contable.....	57
2.4	Glosario.....	69
2.4.1	Contabilidad de Costos:.....	69
2.4.2	Rentabilidad: .....	72
<b>3.</b>	<b>Alternativas de Solución.....</b>	<b>74</b>

## **Conclusiones**

## **Recomendaciones**

## **Referencia**



## **Introducción**

Los cambios económicos a nivel mundial, como la globalización y el acelerado avance de la tecnología, exigen a las empresas competir cada vez más con otras a nivel nacional o internacional, por lo que éstas han tenido que buscar nuevas estrategias para lograr ser competitivas. Aparece entonces, la contabilidad de costos, con una visión amplia acerca de cómo organizar la información para que la empresa mantenga la competitividad, logrando la mejora continua de productos y servicios de alta calidad que satisfagan a los clientes y a los consumidores al menor precio.

Nuestro país se ha insertado en el mundo globalizado y por lo tanto las normas contables deben tener el mismo carácter, así tenemos Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que pretenden uniformizar los principales criterios contables, de manera que contadores, empresarios e inversionistas hablen en el mismo lenguaje de los negocios.

El presente trabajo refleja la incidencia que tiene los costos en la rentabilidad de la organización y las herramientas fundamentales que nos permitirán medir el desempeño de las actividades de la empresa.

El objetivo de este estudio está orientado a analizar la situación de la empresa frente a la contabilidad de costos y su influencia en la rentabilidad económica - financiera, es decir, de qué manera influyó los costos en las operaciones de las empresas y cómo estos dos factores se interrelacionan estrechamente.

Nuestro estudio tiene como tema central la implementación de una contabilidad de costos en forma estratégica para maximizar la rentabilidad económica y financiera de la empresa MOVITÉCNICA S.A. Los cambios económicos manifestados a nivel mundial, como la globalización y el acelerado avance de la tecnología, exigen a las empresas competir cada vez

más con otras a nivel nacional o internacional, por lo que éstas han tenido que buscar nuevas estrategias para lograr ser competitivas.

Surge entonces, la gestión de costos, con una visión amplia acerca de cómo organizar la información para que la empresa mantenga la competitividad, logrando la mejora continua de productos y servicios de alta calidad que satisfagan a los clientes y a los consumidores al menor precio.

El contenido de la contabilidad de costos se tiene que adaptar, ampliarse y completarse para poder atender a las nuevas necesidades del proceso decisorio de la empresa y este no solo debe tener en cuenta el proceso de transformación de valores sino también la estructura organizativa de la propia empresa y la cultura organizacional en el entorno competitivo en que se mueve.

La falta del análisis de la cadena de valor para poder tener presente los costos incurridos en cada una de sus actividades, un sistema de costo tradicional que se emplea en el proceso productivo y la falta de estrategias competitivas, esto nos demanda a poner en práctica una buena contabilidad de costos con el propósito de brindar información oportuna para que la gerencia proceda a la toma de decisiones estratégicas.

Se plantea y formula el problema de investigación en torno a la contabilidad de costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa MOVITÉCNICA S.A observándose la ausencia de una contabilidad de costos, que no permite controlar, analizar, registrar los costos de la producción que se ve reflejado en la rentabilidad de la empresa.

Así mismo se muestra la justificación de la investigación precisando las razones, beneficios y viabilidad del estudio. Finalmente se plantea las preguntas y los objetivos que sirvieron de guía en el trabajo de investigación.

Se enfoca al marco teórico, legal y conceptual, es decir, el conjunto de conocimientos como teorías, leyes, métodos, sistemas, estrategias,

conceptos, que se obtuvieron de las diferentes referencias y fuentes, que se estructuraron como el fundamento teórico de nuestro trabajo de investigación.

Se plantea las alternativas de solución e información contable que tendremos como propuesta para la solución de los problemas que se llegaron a detectar.

Se presentan las conclusiones y recomendaciones producto del análisis de la información, dando respuestas a los objetivos planteados en el inicio de la investigación.

Es de mucha satisfacción presentar este trabajo de investigación La Contabilidad de Costos y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa MOVITÉCNICA S.A, Con Sede en Miraflores, Lima, Año 2016, como una solución al problema planteado, y a la vez constituya una herramienta de gestión empresarial.

## **1. Problema de la Investigación**

### **1.1 Planteamiento del Problema**

En los últimos años, la búsqueda de la excelencia y de la ventaja competitiva ha modificado sustancialmente la naturaleza de la economía, originando que muchas empresas, grandes y medianas, cambien radicalmente la forma en que llevan a cabo su actividad. Ello conlleva a un nuevo ambiente para la contabilidad de costos, o más probablemente para la administración de los mismos, la cual incorpora no solamente a las empresas industriales sino también a las de servicios. Conforme cambia y evoluciona el ambiente externo e interno en las empresas, probablemente el sistema tradicional de contabilidad ya no provea información tan relevante para el proceso administrativo de planeación y control.

Quizás para muchas empresas, los beneficios de contar con un sistema de costos que excedan sus costos (enfoque beneficio = costo), de allí la necesidad de redefinir los sistemas de contabilidad, particularmente los costos, por unos más avanzados. Las empresas vienen concentrando sus esfuerzos en proporcionar, a través de sus productos o servicios, un valor agregado y diferencial para sus clientes; para tal fin, sus actividades las engranan dentro de una efectiva y eficiente cadena de valor, basando la administración de sus costos en una cuidadosa evaluación de las mismas (costeo basado por actividades).

Los sistemas de contabilidad ahora deben proveer la información para medir los niveles de satisfacción de los clientes, así como determinar indicadores de desempeño tanto individuales como corporativos; del mismo modo, deben servir para monitorear permanentemente los procesos y aquellos que privilegian al tiempo como elemento competitivo.

La empresa MOVITÉCNICA S.A, cuenta con una información deficiente en cuanto a los costos reales de los productos, pues no tiene claro los registros de los costos de producción, debido a la falta de una contabilidad de costos, lo que impide a la empresa determinar los parámetros de funcionamiento a través de la utilización de información de costos que se asemeje a la realidad de operación de la misma.

En la empresa el sistema de costos, está vinculado con los acontecimientos surgidos por la eficiencia en la producción, ya que se presenta una serie de ideas dispersas e instrumentos contables para poder entender las necesidades del proceso decisorio de la producción y esto no debe tener en cuenta solo el proceso de transformación de la cadena de valor, sino también una adecuada planificación de los costos para que se pueda mejorar la razonabilidad de la rentabilidad y se tenga un proceso de transformación de valores, una estructura organizativa y la cultura organizacional que permita mejorar la rentabilidad y la toma de decisiones estratégicas.

En la empresa existen muchos factores que determinan el costo y desde la perspectiva de los costos tenemos la falta de análisis de la cadena de valor para poder tener presente los costos incurridos en cada una de sus actividades, un sistema de costo tradicional que se emplea en el proceso productivo y la falta de estrategias competitivas, esto nos demanda a poner en práctica una buena gestión de costos con el propósito de brindar información oportuna y verídica.

Uno de los problemas más evidentes que afronta la empresa, es que no cuenta con una contabilidad de costos y el mismo puede adaptarse, ampliarse y completarse para poder atender a las nuevas necesidades del proceso decisorio de la empresa y este no solo debe tener en cuenta el proceso de transformación de valores sino también la estructura organizativa de la propia empresa y la cultura organizacional en el entorno competitivo en que se mueve. La falta del análisis de la cadena de valor para poder tener presente los costos incurridos en cada una de sus actividades, un sistema de costo

tradicional que se emplea en el proceso productivo y la falta de estrategias competitivas, esto nos demanda a poner en práctica una buena contabilidad de costos con el propósito de brindar información oportuna para que la gerencia proceda a la toma de decisiones estratégicas.

El presente trabajo de investigación dará a conocer los beneficios que puede llegar a obtener la empresa, al optar por la implementación de una contabilidad de costos ya que esta le permitirá describir e identificar las actividades en el proceso de fabricación y se pueda reconocer todos los costos que incurren en cada proceso para tener el control de los mismos, obteniendo una mayor rentabilidad y el adecuado cumplimiento de las exigencias del mercado competitivo.

Las premisas propuestas en los distintos planteamientos teóricos señalan la presencia de un extenso grupo de elementos internos a la institución MOVITÉCNICA S.A que pueden restringir el parecer de la gerencia y, por lo tanto, se ve reflejado en la rentabilidad. Las variables independientes aclaratorias que se tomaron en cuenta para este trabajo de investigación han sido: grupo de actividad económica, volumen, prestigio, sistema de propiedad y dirección, oportunidad de incremento, cuota de peligro empresarial, y cabida para generar bienes. Además, se ha convenido el revisar el resultado sobre este modelo de juicio, tendría el desarrollo de tácticas de internacionalización, invención, sincretismo, diferenciación y liderazgo.

En los últimos dos años se observa que la rentabilidad de la empresa está disminuyendo, motivo por el cual se tiene que realizar un análisis para conocer donde se generan los factores que hacen de la rentabilidad sea negativo cada año.



**MOVITECNICA S.A**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
 (Expresado en Soles)

	2013	2014	2015
<b>ACTIVO</b>			
<b>Activo Corriente</b>			
Efectivo y Equivalente de Efectivo	354,752	421,406	268,079
Cuentas por cobrar comerciales y de Terceros	239,662	251,042	158,258
Ctas. X cobrar al personal y accionistas	263,996	442,596	501,975
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	461,950	507,899	314,669
Servicios y otros contratados por anticipado	234,176	171,847	527,381
Existencias	155,544	133,208	150,668
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,710,080</b>	<b>1,927,998</b>	<b>1,921,030</b>
<b>Activo No Corriente</b>			
Cuentas x cobrar a largo plazo	136,803	149,952	80,348
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto)	434,501	542,659	853,468
Inversiones Intangibles (Neto)	595,120	319,282	285,572
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,166,424</b>	<b>1,011,893</b>	<b>1,219,387</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,876,503</b>	<b>2,939,892</b>	<b>3,140,417</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
<b>Pasivo Corriente</b>			
Tributos por Pagar	226,362	145,147	397,814
Remuneraciones y participaciones por pagar	87,534	62,095	69,697
Cuentas por pagar Comerciales	269,930	318,454	370,919
Otras cuentas por Pagar	155,770	520,721	237,508
Obligaciones Financieras Corto Plazo	524,293	470,562	528,784
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1,263,888</b>	<b>1,516,979</b>	<b>1,604,722</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>			
Ctas. X pagar Accionistas y Directores	444,918	459,911	362,130
Deudas a Largo Plazo	424,772	231,371	448,416
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>869,690</b>	<b>691,282</b>	<b>810,546</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2,133,578</b>	<b>2,208,262</b>	<b>2,415,268</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital Social	600,000	600,000	600,000
Resultado del Ejercicio	96,192	77,007	66,840
Resultados Acumulados	46,733	54,623	58,310
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>742,925</b>	<b>731,630</b>	<b>725,149</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>2,876,503</b>	<b>2,939,892</b>	<b>3,140,417</b>



**MOVITECNICA S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**EXPRESADO EN NUEVOS SOLES**

	2013	2014	2015
Ventas Netas	1,616,617	1,540,184	1,836,519
Costo de Ventas	(911,003)	(901,567)	(1,110,660)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>705,614</b>	<b>638,617</b>	<b>725,859</b>
Gastos Operacionales:			
Gastos de Ventas	(334,654)	(282,445)	(334,913)
Gastos Administrativos	(219,954)	(260,151)	(300,689)
Otros Ingresos	53,375	67,706	47,697
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>(501,233)</b>	<b>(474,890)</b>	<b>(587,904)</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>204,381</b>	<b>163,727</b>	<b>137,955</b>
Otros Ingresos (Egresos)			
Gastos Financieros	(87,233)	(88,569)	(82,801)
Ingresos Financieros	598	226	45
Diferencia de cambio	31,621	44,192	45,706
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES, IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>149,367</b>	<b>119,576</b>	<b>100,905</b>
Participación de los Trabajadores	(11,949)	(9,566)	(8,072)
Impuesto a la Renta	(41,225)	(33,003)	(25,993)
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>96,192</b>	<b>77,007</b>	<b>66,840</b>



Según Gustavo (2013) indica que no debe confundirse, cuando una empresa no está obligada a llevar contabilidad de costos, según las normas tributarias, ello no implica dejar de utilizar algún método para costear sus productos. La carencia de información sobre los costos y rentabilidad de las empresas es un suicidio empresarial anunciado, pero si aún creemos que el empresario tendrá ahorros por no tener una contabilidad de costos, es altamente probable la desaparición de las empresas que no potencian o no utilizan un sistema contable, que significa finalmente la fuente principal del sistema de información de las instituciones.

Ante esto, un aspecto importante está en el diseño de un sistema de costos, no solo de las industrias, sino también de empresas de servicios extractivas, entre otras.; para que sus dirigentes puedan tomar decisiones sobre la reducción de costos.

## **1.2 Formulación del Problema**

¿De qué manera la contabilidad de costos influye en la rentabilidad de la Empresa MOVITÉCNICA S.A, con sede en Miraflores, Lima, 2016?

## **1.3 Objetivo de la Investigación**

### **1.3.1 Objetivo General**

Determinar la contabilidad de costos y su influencia en la rentabilidad de la empresa MOVITÉCNICA S.A, con sede en Miraflores, Lima, 2016.

### **1.3.2 Objetivo Especifico**

- a) Identificar si la contabilidad de costos es computarizada en la Empresa MOVITÉCNICA.
- b) Diagnosticar la situación y la información del cálculo de la cadena de valor de los costos en el proceso de fabricación de la empresa MOVITÉCNICA.

- c) Determinar si los costos son aplicados en la toma de decisiones de la empresa MOVITÉCNICA.
- d) Comprobar si la contabilidad de costos maximiza la rentabilidad en la empresa MOVITÉCNICA.

#### **1.4 Casuística**

En la empresa MOVITÉCNICA S.A dedicada a la venta de equipos de izaje, fajas transportadoras y servicios de mantenimiento de equipos eléctricos, en el periodo del 2016 se aprecia las dificultades siguientes:

La empresa no realiza el análisis de la cadena de valor de los costos directos e indirectos que afectan a la mercadería.

La empresa no cuenta con el personal capacitado para el uso adecuado de un sistema de contabilidad de costos.

Se ha observado que la empresa no cuenta con un método de contabilidad de costos.

Determinar el proceso de los costos indirectos y analizar las actividades en sus procesos de producción.

## 2. Marco Teórico

### 2.1 Antecedentes de la Investigación

Se considera necesario que la empresa conozca sus costos reales para tomar mejores decisiones y así pueda consolidar la información que permita tomar nuevas decisiones y nuevos retos en el campo empresarial. En la búsqueda de trabajos que hayan realizado; referente al problema, se encontró lo siguiente:

#### 2.1.1 Contabilidad de Costos

a) Según **Guerrero (2015)**. *“Sistema Contable de Costos y Gestión Financiera en la Empresa Avícola Santo Domingo”, de la provincia de Santo Domingo de los tsa’chilas*,”

**Contabilidad de Costos**, es un sistema de información empleado para predeterminar, registrar, acumular, controlar, analizar, direccionar, interpretar e informar todo lo relacionado con los costos de producción, distribución, venta, administración y financiamiento”. También que la contabilidad de costos es el conjunto de técnicas y procedimientos que se utilizan para cuantificar el sacrificio económico incurrido por un negocio en la generación de ingresos o en la fabricación de inventarios.

Mediante estos conceptos se define la contabilidad de costos que es un sistema de información y procedimientos que se utiliza para controlar, analizar e interpretar lo que incurre en la empresa relacionada con los costos de producción.

**Los objetivos de la contabilidad de costos** son, entre otros:

- Contribuir a fortalecer los mecanismos de coordinación y apoyo entre todas las áreas (compras, recursos humanos, finanzas, distribución, ventas, etc.), para el logro de los objetivos de la empresa.

- Determinar costos unitarios para establecer estrategias que se conviertan en ventajas competitivas sostenibles y para efectos de evaluar los inventarios de producción en procesos y de artículos terminados
- Generar información que permita a los diferentes niveles de dirección una mejor planeación, evaluación y control de sus operaciones.
- Contribuir a mejorar los resultados operativos y financieros de la empresa, propiciando el ingreso a procesos de mejora continua.
- Atender los requerimientos de la ley impuestos sobre la renta y su reglamento.

Los objetivos de la Contabilidad de Costos determinan los Costos para establecer estrategias y evaluar la producción en procesos para mejorar los resultados operativos y financieros de la empresa que permita una mejor evaluación, planeación y control de sus operaciones.

**Los elementos que conforman el Costo de Producción** son:

- a. Materia Prima Directa.
- b. Mano de Obra Directa.
- c. Costos Indirectos de Fabricación.

**Materia Prima Directa.** Constituyen todos los bienes, ya sea que se encuentren en estado natural o hayan tenido algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien. Ejemplos: harina, huevos, especias, agua y leche, para “hacer” pan”.

Es el material o materiales sobre los cuales se realiza la transformación, se identifican plenamente con el producto elaborado. Ejemplo, en la industria textil, el algodón, en la industria cervecera, la cebada”.

Mediante la definición de la materia prima, son los elementos que se transforman en un producto final.

**Mano de Obra Directa.** Es el salario que se paga a los trabajadores que intervienen directamente en la fabricación del producto. Ejemplo, pago a obreros de “planta”. También se denomina a la fuerza creativa del hombre, de carácter físico o intelectual, requerida para transformar con la ayuda de máquinas, equipos o tecnología los materiales en productos terminados. Ejemplo: aporte y esfuerzo del panificador, amasador, hornero, etc., quienes en conjunto, hacen el producto.

De acuerdo a la definición la mano de obra es el costo total que representa el sueldo de los trabajadores, sirve para determinar de forma significativa el costo final del servicio.

Costos Indirectos de fabricación. Este elemento está constituido por:

- ✓ Materiales Indirectos. Son los materiales complementarios utilizados en el proceso de producción, que no son fácilmente medibles y cuantificables su costo por unidad producida.
- ✓ Mano de Obra Indirecta. Es la remuneración que se cancela al personal que labora en actividades diferentes a las de la producción, pero son de apoyo fundamental en el proceso productivo, aunque no se puede cuantificar con exactitud su costo por unidad producida.
- ✓ Otros Costos Indirectos. Son los gastos que incurren por concepto de servicios correspondientes a la planta donde se ejecuta el proceso productivo, por ejemplo: arriendos, seguros, teléfono, entre otros.

**Sistema de Costos por Órdenes de Producción.** El sistema tradicional de acumulación de costos denominado por órdenes de producción, también conocido con los nombres de costos por órdenes específicos de fabricación, por lotes de trabajo o por pedidos de los clientes, es propio

de aquellas empresas cuyos costos se pueden identificar con el producto o el lote en cada orden de trabajo en particular, a medida que se van realizando las diferentes operaciones de producción en esa orden específica.

Se establece este sistema cuando la producción tiene un carácter interrumpido, lotificado diversificado, que responda a órdenes e instrucciones concretas y específicas de producir uno o varios artículos o un conjunto similar de los mismos. Por consiguiente, para controlar cada partida de artículos se requiere de la emisión de una orden de producción en el que se acumulen los tres elementos del costo de producción. Por su parte, el costo unitario de producción se obtiene al dividir el costo total de producción entre el total de unidades producidas de cada orden.

### **Comentario:**

De acuerdo al autor, la contabilidad de costos determinan los costos para establecer estrategias y evaluar la producción en procesos para mejorar los resultados operativos y financieros de la empresa que permita una mejor evaluación, planeación y control de sus operaciones, a su vez, los costos indirectos de fabricación que están constituidos por materiales indirectos que son utilizados para la producción, la mano de obra indirecta son remuneraciones de los trabajadores que realizan actividades de la producción, y los costos indirectos son gastos por servicios que se ejecutan en el proceso ejecutivo. El sistema de costo por órdenes de producción es aquel que se aplica en los casos de producción definida de sus productos que se recopilan por los elementos, como la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación, los cuales se encargan por una orden de trabajo sin importar el periodo de tiempo.

b) Según la tesis propuesta por **Lara (2015)**. *“Implementación del Sistema de Costeo ABC y Estrategias Empresariales en la Empresa SOLAGRO SAC Para la Mejora en los Resultados del Año 2015”*:

**Los Costos**, son el consumo de recursos económicos que se utilizan para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

También los especialistas afirman que muchos empresarios suelen establecer sus precios de venta en base a los precios de los competidores, sin antes determinar si éstos alcanzan a cubrir sus propios costos. Por eso, una gran cantidad de negocios no prosperan ya que no obtienen la rentabilidad necesaria para su funcionamiento. Esto refleja que el cálculo de los costos es indispensable para una correcta gestión empresarial. El análisis de los costos empresariales permite conocer qué, dónde, cuándo, en qué medida, cómo y porqué pasó, lo que posibilita una mejor administración del futuro.

### **Objetivo de los costos**

- Sirve de base para establecer políticas de precios.
- Tomar decisiones del área de producción.
- Valorizar los inventarios.
- Controlar la efectividad de la gestión.

Facilitar el planeamiento y control del proceso productivo.

**Clasificación de los Costos**, los costos pueden clasificarse de acuerdo a diversos objetivos. A continuación, se presentarán las clasificaciones más utilizadas en la contabilidad y en la administración:

**Costos fijos:** Son aquellos en el que el valor total aumenta y disminuye cada vez que la producción y las ventas aumentan o disminuyen. Mano de obra al destajo, comisiones sobre las ventas, empaques, flete, otros.

El costo variable unitario permanece fijo al aumentar o disminuir la producción o las ventas

**Costos variables:** Son aquellos en el que el valor total no depende del volumen de la producción y de ventas. Sueldos y salarios fijos, alquiler del local de planta, impuestos de propiedad, la depreciación en línea recta.

Elementos del Costo, el costo de un producto o de un servicio está compuesto de diversos elementos o componentes, los mismos que se pueden reunir en tres grandes grupos:

**Materia Prima Directa:** La materia prima directa, son aquellos bienes que se transforman o consumen en beneficio del producto terminado. Las materias primas, generalmente, integran el producto final.

Para el cálculo del costo de materia prima directa, se debe tener en cuenta dos elementos fundamentales: la cantidad de materia prima directa consumida para la elaboración del producto y el valor (costo) correspondiente a la unidad de consumo. El poder calcular este costo es sencillo, principalmente se hace de manera directa.

**Mano de Obra Directa:** La mano de obra directa representa el factor humano que interviene directamente en la producción, sin cuyo concurso sería imposible realizar la transformación y obtener como resultado, el producto final.



Para la determinación del costo de la mano de obra directa, debemos de considerar el valor erogado por la empresa para poder mantener al trabajador que desarrolla su labor directamente con el producto terminado, esto implica considerar su remuneración, los beneficios sociales y las cargas sociales.

**Costos Indirectos De Fabricación:** Comprende todos aquellos gastos de tipo general, tales como mano de obra indirecta, materiales indirectos y los otros costos indirectos tales como depreciación, seguros, servicios, alquileres, etc., que no forman parte del producto final, pero que benefician a la producción en su consunto, sin poder identificarse con un producto o lote determinado.

Este tercer elemento, debido a su naturaleza indirecta y de difícil identificación al producto, hace que para el cálculo del costo indirecto de fabricación cargado al producto, se base fundamentalmente en criterios de distribución, tomando una base de distribución y calculando una tasa, cuota o factor de costo indirecto de fabricación para poder cargarlo al producto. De acuerdo a las bases de distribución considerando siempre la más razonables, se llegará a un cálculo de costo más exacto.

**Comentario:**

Según el autor, el cálculo de los costos es indispensable para una correcta gestión empresarial ya que el análisis de los costos empresariales permite conocer la materia prima directa, se debe tener en cuenta dos elementos fundamentales: la cantidad de materia prima directa consumida para la elaboración del producto y el valor (costo) correspondiente a la unidad de consumo. A su vez, en la mano de obra directa, se debe considerar el valor erogado por la empresa para poder mantener al trabajador que desarrolla su labor directamente con el producto terminado.

### 2.1.2 Rentabilidad

a) Según **Merchán (2015)**. *“Análisis Financiero de la empresa MER PUBLICIDAD S.A.”*

**Rentabilidad**, relación entre los beneficios obtenidos, y las inversiones realizadas para obtenerlo, lo importante de la noción de rentabilidad radica precisamente en tratarse de un índice, una relación, un ratio, etc.

Cabe destacar que la rentabilidad es el beneficio y/o rendimiento que se genera a través de un establecido periodo de tiempo que realizan los capitales usados en sí mismo. De igual forma, la rentabilidad se expresa a través de un ratio que demuestra cómo se viene generando la rentabilidad de la empresa.

**Indicadores de Rentabilidad** Los indicadores de rendimiento, designados igualmente de rentabilidad o lucrativita, son aptos para calcular la efectividad de la administración de la institución para supervisar los costos y gastos y, de esta forma, transformar las ventas en ganancia. Desde la perspectiva del capitalista, lo principal de usar estos indicadores, es revisar la forma cómo se realiza el retorno de los capitales destinados en la institución (rentabilidad de patrimonio y rentabilidad del activo total)

**Rentabilidad neta del activo (DUPONT)** Este indicador, indica la capacidad del activo para generar ganancias, individualmente del aspecto cómo haya sido respaldado, ya sea con compromiso o patrimonio. evidentemente la rentabilidad neta de activo se puede determinar fraccionando la utilidad neta para el activo total, la alteración vista en su fórmula, llamada también como “ Sistema Dupont” permite vincular la rentabilidad de ventas y la rotación de activo total, con lo que se puede determinar las áreas idóneas del cumplimiento de la rentabilidad del activo. Para el Sistema de Análisis Dupont, interacciona como un procedimiento de investigación dirigida a ubicar las áreas

responsables de la generación financiera de la institución, reúne el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa y la rotación de los activos totales. En otras ocasiones este indicador podría ser negativo porque para lograr las ganancias netas, las utilidades del periodo se verán afectadas por la armonía tributaria, para lo cual, existen montos muy considerables de gastos no aceptados, el impuesto a la renta obtendrá un monto muy elevado, el mismo que al integrarse con las utilidades de los trabajadores, puede ser incluso mayor a la utilidad del periodo.

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = (\text{Utilidades Neta} / \text{Activo Total})$$

**Rentabilidad Financiera** Para que un accionista o socio decida conservar los aportes en la institución, es debido a que la misma responde con un rendimiento alto a las tasas del mercado o indirectamente percibe varios tipos de beneficios que resarcen su delicada o mínima rentabilidad patrimonial. De esta manera la rentabilidad financiera se realiza en un indicador altamente importante, ya que mide el beneficio neto (disminuidos los gastos financieros, impuestos y utilidad de los trabajadores) obteniendo en relación a los aportes de los accionistas de la institución. A su vez, refleja las expectativas de los inversionistas o accionistas, que a menudo están representadas con el denominado costo de oportunidad, que señala la rentabilidad que no perciben, optando por otras opciones de inversiones de peligro.

También la rentabilidad neta se puede descubrir claramente dividiendo la ganancia neta y el patrimonio, la formulación que a continuación le permitirá encontrar qué factores están perjudicando a la ganancia de los inversionistas, bajo esta denominación, es muy importante para el inversionista calcular qué factor o factores han producido o perjudicado a la rentabilidad para nuestro caso, iniciando de la rotación de la utilidad,

también con apalancamiento financiero y el objeto fiscal que calcula la repercusión que debe tener el impuesto entre la utilidad neta. Realizando el estudio de estos vínculos, los administradores podrán determinar políticas que conforten, cambien o reemplacen a las tomadas por la institución. Por lo que este índice utiliza el monto de la ganancia neta, pueden inscribirse valores negativos por la misma manera en que se indicó en la rentabilidad neta del activo.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = (\text{Utilidad} / \text{Patrimonio})$$

**Rentabilidad o rendimiento sobre la inversión (ROI)** “La Rentabilidad o Rendimiento sobre la inversión ROI es una medida referida a un determinado período de tiempo del rendimiento que generan los activos de una empresa independientemente de cómo fueron financiados. La rentabilidad al ser considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar utilidades, permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin importar cómo financiaron cada una de ellas sus activos”.

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales})$$

**Rentabilidad y el uso de pasivos (ROE)** Se puede considerar dentro del modelo DUPONT, el efecto de la estructura financiera, es decir, la combinación que se tiene de Pasivos y Capital para medir la rentabilidad por el lado de la aportación de los propietarios, mejor denominada Rendimiento sobre el Capital (ROE). Para obtener el ROE se debe determinar primero un factor denominado “Amplificador del Capital” el cual se obtiene de:

$$\text{ROE} = (\text{Activos Totales} / \text{Capital})$$

**Rentabilidad neta de ventas (Margen Neto)** Los indicadores de rentabilidad de ventas enseñan que la ganancia de la empresa por cada unidad de venta. Tienen que tener especial cuidado al investigar este indicador, y poder esclarecer si la ganancia procede principalmente de la operación propia de la institución o de otros ingresos que no se reconocen. La inoportunidad de estos últimos proviene del hecho de que este tipo de ingresos resultan a ser inestables o esporádicos y no evidencian la rentabilidad propia de la empresa. Puede suceder que una empresa reporte una ganancia neta aceptable luego de haber entregado la pérdida operacional. Por lo tanto, si únicamente se estudia el margen neto, las decisiones serían incompletas y falsas. Puesto que a que este índice usa el monto de la ganancia neta, pueden inscribirse valores negativos por la misma razón que se indicó en el suceso de la rentabilidad neta del activo.

$$\text{Rentabilidad Neta} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas})$$

### **Comentario:**

El análisis de rentabilidad, una herramienta popular para evaluar la rentabilidad con respecto a las ventas es el estado de ganancias y pérdidas de tamaño común. Los índices de rentabilidad citados con frecuencia y que se pueden leer directamente en el estado de ganancias y pérdidas de tamaño común son: el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operativa y el margen de utilidad neta. Se hace referencia que el estado financiero que permite verificar la rentabilidad de una empresa es a través del estado de resultados, ya que verifica en primera instancia una utilidad bruta. Luego, se determina la utilidad operativa y finalmente, la utilidad neta.

El margen de utilidad bruta, es el porcentaje de cada sol de ventas que queda después que la empresa cumple con el pago de la mercadería. El

Margen de utilidad operativa, representa la utilidad pura, ganadas sobre cada dólar (sol) de ventas. La utilidad operativa es pura porque mide sólo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. Esto significa que el margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada sol de ventas que queda al final, que se deducen los costos y gastos operativos, en los cuales incurre la empresa para gestionar su actividad comercial. A su vez, el margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada sol de ventas que queda al final de que se deducen los costos y gastos operativos incluyendo los intereses e impuestos en que se incurren.

- b) Según Cruzado (2015).** *“Implementación de un Sistema de Control Interno en el Proceso Logístico y su Impacto en la Rentabilidad de la Constructora RIO BADO SAC en el año 2014”.*

**Rentabilidad**, es un concepto que se atribuye a toda acción económica donde se movilizan algunos medios, material, humano y financiero con la finalidad de obtener algunos resultados positivos. En el lenguaje económico, aunque el concepto rentabilidad se usa de una forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que repercuten en alguna o muchas facetas de la misma; en un concepto general se indica que la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado lapso de tiempo generan los capitales usados en el mismo.

Esto hace pensar que la comparación de la renta generada y los métodos usados para conseguirla, con la finalidad de permitir la elección entre conclusiones o juzgar la eficiencia de las repercusiones realizadas, según el estudio realizado sea a priori o a posteriori.

**La rentabilidad en el análisis contable**, el interés del estudio de la rentabilidad viene determinada, ya que aun iniciando de la multiplicidad de finalidades a que se enfrenta una institución, considerados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el incremento, el equilibrio e incluso en

el servicio a la colectividad, de todo estudio empresarial el punto de la discreción puede situarse en la polaridad entre rentabilidad y confianza o solvencia como puntos primordiales de toda actividad económica.

También, para los instructores Cuervo y Rivero (1986: 19), el principio del estudio económico-financiero se halla en la medición del binomio: rentabilidad-riesgo, que se entrega desde una triple funcionalidad:

- Estudio de la rentabilidad.
- Estudio de la solvencia, expresada como la capacidad de la institución para satisfacer a sus deudores financieros (devolución principal y gastos financieros), resultado del endeudamiento, a su finalidad.
- Estudio de la estructura financiera de la institución, con el objetivo de comprobar su acondicionamiento para contener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, las conclusiones económicas de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente finalidades contrapuestas, debido a que la rentabilidad, en cierto modo, es la recompensa al riesgo y, consecuentemente, la inversión más fiable no acostumbra coincidir con la más rentable.

También, es importante tener en cuenta que, por otro motivo, el objetivo de solvencia o estabilidad de la institución está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un supeditado de la solvencia, pues se obtiene que rentabilidad es una condición necesaria para la continuidad de la institución.

**Niveles de análisis de rentabilidad empresarial**, cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el análisis de la rentabilidad en la institución se puede realizar en varios niveles, en función del tipo de producto y de negociación relacionada con el mismo que se considere:

- Debido a ello, tenemos un nivel inicial de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en que se vincula un concepto de resultado notable o previsto antes de intereses, con todo sobre los capitales económicos empleados en su logro, sin tener en cuenta la inversión u origen de los mismos, por lo que reemplaza, iniciando una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la institución.
- En un siguiente nivel, la rentabilidad financiera, en el que se confronta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los capitales de la misma empresa, y que representa la productividad que corresponde a los mismos.

El vínculo entre los tipos de rentabilidad vendrá definida por el principio como apalancamiento financiero, que en una suposición de estructura financiera en la que se encuentran inversiones ajenas, actuará como si hubiera incrementado la rentabilidad financiera respecto a la económica, siempre que esta última sea mayor al costo medio de la obligación, y como a cortador en caso contrario.

### **Principales indicadores de rentabilidad**

**ROA**, el indicador de retorno sobre activos (ROA “Return On Assets”) valora la rentabilidad de una institución con respecto a los activos que tiene. El ROA nos da una idea de cuán eficaz es una institución en el uso de sus activos para crear ganancias.

Su fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Ganancias} / \text{Activos}) \times 100$$

**ROE**, el indicador de retorno sobre patrimonio (ROE “Return on equity”) determina la rentabilidad de una institución con respecto al patrimonio que tiene. El ROE nos indica una imaginación del volumen de una



institución para generar ganancias con el uso del aporte invertido en ella y el dinero que ha generado.

Su fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Ganancia} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

**Rentabilidad sobre ventas**, el indicador de rentabilidad sobre ventas calcula la rentabilidad de una institución con respecto a las ventas que produce.

Su fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (\text{Ganancias} / \text{Venta}) \times 100$$

### **Comentario:**

Según el autor, la definición rentabilidad se usa de forma muy diferente y son muchas los acercamientos doctrinales que inciden en la misma, en sentido generalizado se define rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado tiempo originan las inversiones usados en el mismo. Hay dos niveles; rentabilidad económica y rentabilidad financiera, la interacción entre los modelos de rentabilidad vendrá calculada por la definición conocida como apalancamiento financiero, que, bajo la idea de una estructura financiera en la que se encuentran capitales externos, actuará como incrementado de la rentabilidad financiera respecto a la de la económica, siempre que esta última sea mayor al costo medio de la obligación, y como disminuidor en caso contrario.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Contabilidad de Costos**

#### **2.2.1.1 Definición**

Según Torres (2013) señala;

La contabilidad de costos es conocida como contabilidad interna o contabilidad analítica de explotación, o contabilidad industrial, o simplemente contabilidad de costos. Observaremos que la denominada contabilidad administrativa trabaja con la contabilidad de costos, con un enfoque en la toma de decisiones. Básicamente enfocada a determinar el costo de los productos industriales y que actualmente se extiende hasta la determinación del costo de los servicios prestados o de las actividades ejecutadas.

Es la que suministra información analítica relativa a los costos de los productos, áreas y secciones funcionales, de los servicios generales prestados por la empresa, a efectos de determinar el valor de las existencias y el costo de los productos vendidos, para poder transmitir esta información a los administradores y gerentes a fin de que puedan proceder a la confección de los estados contables.

La contabilidad de costos, es indispensable para determinar el costo de los bienes producidos o servicios prestados. A pesar, de que es factible determinar los costos de manera extracontable, legalmente y en la óptica tributaria los costos se sustentan con la implementación de un sistema contable de costos. Los Estados Financieros necesitan el valor de los inventarios finales de las existencias o inventarios, así como el costo de lo vendido y del costo de producción, información que proviene de la contabilidad de costos. (p. 75 - 79).

Según Horngren (2012) señala;

La contabilidad de costos proporciona información para la contabilidad administrativa y para la contabilidad financiera. La contabilidad de costos mide, analiza y reporta información financiera y no financiera relacionada con los costos de adquisición o uso de los recursos dentro de una organización. Por ejemplo, el cálculo del costo de un producto es una función de la contabilidad de costos, que responde a las necesidades de evaluación de inventarios de la contabilidad financiera, así como a las necesidades de toma de decisiones de la contabilidad administrativa (por ejemplo, la decisión de cómo asignar los precios a los productos, y la elección de cuáles de ellos se deberán promover).

La contabilidad de costos moderna parte de la perspectiva de que la recolección de la información de costos está en función de las decisiones gerenciales que se tomen. Por lo tanto, la distinción entre la contabilidad administrativa y la contabilidad de costos no es tan precisa y, en este texto, con frecuencia usamos estos términos de manera indistinta. A menudo escuchamos que los empresarios usan el término administración de costos. Por desgracia, ese término no tiene una definición uniforme. Utilizamos el concepto administración de costos para describir los enfoques y las actividades de los gerentes para utilizar los recursos con miras a incrementar el valor para los clientes y al logro de los objetivos organizacionales. Las decisiones de administración de costos incluyen, por ejemplo, las decisiones relacionadas con el hecho de si se debe ingresar a nuevos mercados, implementar nuevos procesos organizacionales y cambiar los diseños de un producto.

La información proveniente de los sistemas contables ayuda a los gerentes a administrar los costos; sin embargo, la información y los sistemas contables por sí mismos no constituyen una administración de costos. (p. 25 - 26)

Según Ortiz (2009) señala;

Define a la Gestión estratégica de costos, como la provisión y análisis de la información financiera sobre el mercado de productos de la empresa, la estructura de costos, los costos de los competidores, el monitoreo de las estrategias de la empresa y la de sus competidores en esos mercados sobre un número de periodos. Los enfoques son los siguientes: que los costos sean integrados en la estrategia usando una variedad de análisis de costo estratégico y descubrir de un modo razonable la estructura de costos del competidor y monitorear el cambio de esta en el tiempo.

El enfoque de la Contabilidad de gestión estratégica está construido sustancialmente sobre el trabajo de Michael Porter, el interés de este autor es establecer las causas de la rentabilidad de las distintas industrias y considerar como las unidades estratégicas de negocios, con diferentes estrategias administran la supervivencia de algunas de ellas. Básicamente dice que el enfrentamiento está en el centro de la victoria o fracaso de las instituciones.

La maniobra competitiva es la exploración de una posición competitiva favorable dentro del sector empresarial. Existen dos cuestiones importantes al determinar la elección de la estrategia competitiva; la primera es lo atractivo de los sectores industriales para la utilidad a largo plazo, ya que no todos ofrecen iguales oportunidades para una rentabilidad sostenida. Y la segunda cuestión, son los determinantes de la posición relativa dentro de un sector industrial.

La Dirección estratégica es un proceso completo que apunta a la eficacia, integrando la preparación estratégica (más expuesto con la eficiencia) con otros sistemas de gestión, a su vez que responsabiliza a todos los manager por el desarrollo e implementación estratégicos. Es un desarrollo de decisión continuo que modela el desempeño de la empresa, teniendo en cuenta el FODA que enfrenta en su propio medio, además de las fuerzas y debilidades de la empresa misma. (p. 63 - 65)

### **2.2.1.2 Planificación estratégica de una contabilidad de costos**

Según Torres (2006) señala;

La definición de planificación estratégica indica, a que un grupo de conceptos, reglas y herramientas para ayudar a una empresa a crear y actuar estratégicamente a través de un proceso de convenio. También la planificación estratégica es un esfuerzo ordenado para crear decisiones y acciones fundamentales que forjan lo que la empresa es, guían lo que hace y manifiestan por qué y cómo lo hace.

A su vez, plan estratégico es notoriamente el propósito de la empresa, y establece límites realistas y objetivos consistentes con la visión y la misión dentro de un marco de intervalo definido e indica la capacidad de implementación de la empresa. Su enfoque es hacia el mañana, y su preocupación primordial es la adaptación al ambiente variable.

Cuantas más variaciones ocurran en el ambiente, será mayor la necesidad de que se examine el proceso de planificación. También en la planificación estratégica y financiera unificada, las actividades personalizadas del plan estratégico son traducidas a unidades financieras para calcular las futuras necesidades económicas y revisar los recursos correspondientes para la inflexión del plan estratégico.

La implementación de un plan financiero es primordial para calcular la factibilidad del plan estratégico, obteniendo a la empresa verificar que los ingresos serán capaces para cubrir las proyecciones de gastos por las actividades planificadas. Si una empresa no puede con por lo menos 70% de su plan estratégico, ésta no ha finalizado con su promesa de bienes, servicios y producto que iba a proveer a la empresa. (p. 12-13)

Según Horngren (2012) señala:

La estrategia específica es la forma en que una organización ajusta sus propias capacidades con las oportunidades existentes en el mercado para

lograr sus objetivos. En otras palabras, la estrategia describe cómo habrá de competir una organización, y las oportunidades que sus gerentes deberían buscar y perseguir. Los negocios siguen una de dos amplias estrategias. Algunas compañías, como Southwest Airlines y Vanguard (la compañía de fondos de inversión) siguen una estrategia de liderazgo en costos. Han sido rentables y han crecido durante años con base en el suministro de productos o servicios de calidad a precios bajos, gracias a una administración acertada de sus costos. Otras firmas como Apple Inc., el fabricante de iPods y de iPhones, y Johnson & Johnson, el gigante farmacéutico, siguen una estrategia de diferenciación del producto.

Generan sus utilidades y su crecimiento basándose en su capacidad para ofrecer productos o servicios diferenciados o únicos, que sean atractivos para sus clientes y, con frecuencia, les asignan un precio más alto que los productos o servicios menos populares de sus competidores. El hecho de decidir entre estas estrategias es parte fundamental de lo que hacen los gerentes. Los contadores administrativos trabajan estrechamente con los gerentes al formular la estrategia y, para ello, brindan información acerca de fuentes de las ventajas competitivas, por ejemplo, el costo, la productividad o eficiencia de la compañía en relación con los competidores, o bien, los precios Premium que una organización carga en relación con los costos por características adicionales que hagan distintivos sus productos o servicios. La administración estratégica de costos describe la administración del costo y la manera en que ésta específicamente se enfoca en cuestiones estratégicas. La información de la contabilidad administrativa ayuda a los gerentes a formular la estrategia respondiendo preguntas como las siguientes:

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes, y cómo podemos ser competitivos y generarles valor? Después del éxito de Amazon.com en la venta de libros en línea, los contadores administrativos de Barnes y Noble presentaron a sus altos ejecutivos los costos y los beneficios de varios enfoques alternativos para la construcción de la infraestructura de su tecnología de información, así como para el desarrollo de alternativas para

vender también libros en línea. Un análisis similar de costo-beneficio llevó a Toyota a la construcción de plantas de manufactura integrada por computadora (mic) flexibles, lo que le permitió usar con eficiencia un mismo equipo para fabricar una variedad de automóviles en respuesta a los cambiantes gustos de los consumidores.

¿Qué productos sustitutos hay en el mercado, y cómo se diferencian de nuestro producto en cuanto a precio y calidad? Hewlett-Packard, por ejemplo, diseña y asigna el precio de las nuevas impresoras después de comparar la funcionalidad y la calidad de sus productos con otras impresoras que están disponibles en el mercado.

¿Se contará con una adecuada cantidad de efectivo para financiar la estrategia, o será necesario obtener fondos adicionales? Procter & Gamble, por ejemplo, emitió nuevos instrumentos de deuda y de capital contable para financiar la adquisición estratégica de Gillette, (un fabricante de artículos para afeitarse). Las estrategias mejor diseñadas y las capacidades mejor desarrolladas no servirán de mucho, a menos de que se ejecuten con efectividad. En la siguiente sección describiremos la manera en que los contadores administrativos ayudan a los gerentes a tomar decisiones que generen valor para sus clientes.

#### **2.2.1.3 Cadena de Valor**

Según Torres (2006) señala;

La cadena de valor sustituye la articulación de todos los actores incluidos en la elaboración, transformación y comercialización de un producto, desde la elaboración primaria, pasando por distintas etapas de cambio e intermediación, hasta el consumo final, junto a los proveedores de servicios de la cadena.

También como la descripción de toda la variedad de actividades que se necesitan para llevar un producto o servicio, desde un inicio, a través de las distintas fases de la producción (que implica una combinación de la

transformación física y la entrada de los servicios al productor diferentes), la entrega al consumidor final, y la final eliminación después del uso. La noción de una cadena de valor está centrada en las actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados y enajenar, y en el valor que se agrega en cada parte.

Desde el punto de vista de la competencia, el valor es lo que la gente está dispuesta a pagar por lo que se le ofrece. El valor se mide por los ingresos totales, reflejo del precio que se cobra por el producto y de las unidades que logra vender. Una empresa es rentable si su valor rebasa los costos de crear su producto. El valor y no el costo, debe emplearse al evaluar la posición competitiva. La cadena de valor contiene el valor total y consta de tareas vinculadas con valores y margen. Son las estructuras por las cuales se hace un producto útil para los compradores. El margen es la desigualdad entre el valor total y el costo colectivo de efectuarlas.

Toda actividad de coste utiliza insumos adquiridos, recursos humanos (mano de obra y administradores) y alguna clase de tecnología para cumplir su función. También usa y genera información (datos referentes al cliente, parámetros de desempeño y, estadísticas de fracasos de productos). (p. 120-122)

Según Sánchez, J. (2007) señala;

En su definición estratégica el enfoque de cadena de valor pondera el flujo de crecimiento o contracción del producto, así como la salida o incorporación de los actores. Además de visualizar la forma de inserción de los productores al mercado, y descubre cómo pueden influir en su capacidad de conseguir mejores ganancias.

Como la cooperación estratégica de empresas con la intención de satisfacer objetivos establecidos del mercado en el largo plazo, y lograr beneficios mutuos para la totalidad de los eslabones de la cadena. El vocablo cadena del



valor se refiere a una red de acuerdos verticales o estratégicas entre muchas empresas de negocios independientes dentro de una cadena productiva.

Las actividades de valores son estructuras discretas de la ventaja competitiva. La forma en que se realizan, junto con su economía, determinarán si una empresa tiene costos altos o bajos frente a la competencia. Y, las ventajas que rigen la ventaja competitiva quedan al descubierto cuando se comparan las cadenas de valor de los rivales

A su vez señala que la cadena de valor es un instrumento o medio sistemático que faculta examinar las fuentes de la ventaja competitiva, es decir, la cadena de valor permite dividir a la empresa en sus actividades estratégicamente notables a fin de discernir su pauta en costos, así como las fuentes actuales y potenciales de distinguir. (p. 19-20)

Según Horngren (2012) señala;

La cadena de valor es la secuencia de funciones empresariales donde se agrega a los productos una utilidad para el cliente. Las seis funciones fundamentales del negocio: investigación y desarrollo, diseño, producción, marketing, distribución y servicio al cliente. Ejemplificaremos esas funciones empresariales mediante la división de televisión de Sony Corporation.

**Investigación y desarrollo (I y D):** la generación y la experimentación de ideas relacionadas con nuevos productos, servicios o procesos. En Sony, esta función incluye la investigación sobre la transmisión alternativa de señales de televisión (analógica, digital y de alta definición), así como sobre la claridad de diferentes formas y grosores de pantallas de televisión.

**Diseño del producto y de los procesos:** la planeación, la ingeniería y la prueba detalladas de los productos y de los procesos. En Sony el diseño incluye la determinación del número de partes componentes de un televisor y el efecto de diseños alternativos del producto sobre la calidad y los costos de manufactura. Algunas representaciones de la cadena de valor se refieren en forma colectiva a los dos primeros pasos como desarrollo de tecnología.

**Producción:** la adquisición, el transporte y el almacenamiento (también denominados como logística de entrada), la coordinación y el ensamble (también denominados como operaciones) y los recursos para elaborar un producto o para suministrar un servicio. En Sony la producción de un televisor incluye la adquisición y el ensamble de las piezas electrónicas, el gabinete y el empaque que se usará para embarque.

**Marketing (incluyendo ventas):** la promoción y la venta de productos o servicios a clientes o a clientes potenciales. Sony comercializa sus televisores en ferias comerciales, mediante la publicidad en diarios y revistas, en Internet y a través de su fuerza de ventas.

**Distribución:** El procesamiento de órdenes de compra y el embarque de productos o servicios a los clientes (también denominado como logística de salida). En Sony la distribución incluye el embarque a los puntos de venta al menudeo, los vendedores por catálogo, las ventas directas por Internet y otros canales a través de los cuales los clientes adquieren los televisores.

**Servicio al cliente:** el suministro de un servicio posterior a la venta para los clientes. Sony ofrece al cliente un servicio sobre sus televisores con la forma de líneas telefónicas de ayuda para el cliente, apoyo por Internet y trabajos de reparación por garantía.

En tanto que la función de producción incluye la función de administración de recursos humanos, consistente en la capacitación de los trabajadores de primera línea. Cada una de estas funciones de la empresa es esencial para las compañías que satisfacen a sus clientes y que logran mantenerlos satisfechos (y leales) con el paso del tiempo. Las compañías usan el término administración de la relación con el cliente, para describir una estrategia capaz de integrar a los individuos con la tecnología en todas las funciones del negocio, encaminada a profundizar las relaciones con los clientes, los asociados y los distribuidores. Las iniciativas de la administración de la relación con el cliente emplean la tecnología para coordinar todas las actividades relacionadas con el cliente (como marketing, llamadas telefónicas

de ventas, distribución y apoyo posterior a la venta), así como las actividades de diseño y de producción necesarias para que los productos lleguen a los consumidores. (p. 29)

#### **2.2.1.4 Metodología de la cadena de valor**

Según Carratalá y Albano (2012) señalan;

La ventaja competitiva no puede ser analizada dentro de una empresa como un todo, sino que debe descomponerse la cadena de valores en sus diferentes actividades estratégicas, ya que cada una incurre en costos, genera ingresos y está ligada a activos, separándose en aquellas que representan un importante porcentaje de los costos operativos, o si el comportamiento de costos de las actividades son diferentes, o si los competidores las ejecutan en forma diferente o si tiene alto potencial para crear diferenciación. A partir de este desarrollo se puede calcular el rendimiento sobre activos para cada actividad de valor.

Coexisten múltiples causales de costos las cuales además difieren a través de las actividades de valor. Estas pueden ser estructurales o ejecucionales. Las primeras, estructurales, podemos definirlas como aquellas que al ser elegidas por la empresa impulsan el costo del producto. Estas son:

La escala, es decir la cuantía de la inversión que se va a realizar en áreas de fabricación, investigación, recursos de marketing, etc.

Extensión, es decir el grado de integración vertical.

Experiencia, se refiere al número de veces que en el pasado la empresa ha realizado lo que ahora está haciendo de nuevo.

Tecnología, nos referimos a los métodos tecnológicos utilizados en cada etapa de la cadena de valores.

Complejidad, se refiere a la amplitud de la línea de productos o servicios que se ofrecerán a los clientes.

Las segundas, ejecucionales, son aquellas que son decisivas para establecer la posición de costos de una empresa y que dependen de sus habilidades para ejecutarlas con éxito. Dentro de la lista de estas causales podemos mencionar las siguientes:

Compromiso con el grupo de trabajo.

Gerencia de calidad total.

Utilización de la capacidad.

Eficiencia en la distribución de la planta.

Configuración del producto.

Aprovechamiento de los lazos existentes con proveedores y/o clientes a través de la cadena de valores de la empresa. (p. 75-79)

Según Shank y Govindarajan (2007) señalan;

Identificar la metodología de la cadena de valor y de diagnosticar las causales de costos de cada actividad, se puede ganar una ventaja competitiva sostenible, controlando las causales de costos mejor que los competidores, es decir se puede analizar las causales y mejorar el rendimiento de las causales de costos.

Es importante resaltar en la Gestión de costos la diversidad de clasificación de costos que existen, según diversos autores, tenemos los siguientes:

**Costos primos:** Es la acumulación de los costos de materiales directos y de la mano de obra directa, relacionados con la producción.

**Costos de conversión:** Es la suma de la mano de obra directa más los costos indirectos de producción.

**Costos de producción:** Están relacionados con la transformación de la materia prima en productos terminados, por tanto, están relacionados

directamente con la materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

**Costos directos:** Aquellos que se identifican con las órdenes de producción o con los centros de costos. Están constituidos por la materia prima directa, los materiales directos y la mano de obra directa.

**Costos indirectos:** Aquellos que no pueden asignarse con precisión; por lo tanto, se necesita una base de prorrateo o de asignación.

**Costos variables:** Son aquellos costos que varían en proporción directa con el comportamiento del volumen y/o valor de la producción.

**Costos fijos:** Aquellos costos que permanece relativamente constante en un nivel relevante de producción.

**Costos controlables:** Son aquellos costos que pueden estar controlados por los gerentes de unidad en determinado periodo de producción. Por ejemplo, cuando los gerentes tienen la responsabilidad de solicitar la adquisición y utilización de los bienes y servicios que se requiere en el proceso de producción y que por lo tanto puede ser controlados por ellos.

**Costos no Controlables:** Son aquellos costos que no se sujetan a un control en forma directa por el nivel de autoridad gerencial.

**Costos relevantes:** Se presenta como costos significativos que originan apreciaciones importantes con la toma de decisiones que se adopte, también se les conoce como costos diferenciales. Por ejemplo, cuando se origina una mayor demanda de producción existiendo capacidad ociosa; los costos más relevantes son los de materia prima principalmente.

**Costos irrelevantes:** Son aquellos que permanecen inmutables sin importar el curso de acción elegido, por ejemplo, si se desea abrir una tienda por departamentos de ropa para niños, el costo del alquiler es irrelevante para la decisión que se tome sobre el pedido.

**Costos de adquisición:** El párrafo 11 de la NIC 2, especifica sobre el costo de adquisición de los inventarios, cuya estructura comprende el valor de compra, los aranceles de importación y otros impuestos que no sean recuperables posteriormente de la autoridad fiscal, los transportes, el almacenamiento y otros desembolsos directamente atribuibles a la compra del bien, los materiales o los servicios; asimismo los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducen para determinar el costo de adquisición o compra de la mercadería.

Según Horngren (2012) señala;

Sistemas de costeo basados en actividades Una de las mejores herramientas para el mejoramiento de un sistema de costeo es el costeo basado en actividades.

**El costeo basado en actividades (ABC)** mejorará un sistema de costeo al identificar las actividades individuales como los objetos de costos fundamentales. Una actividad es un evento, una tarea o una unidad de trabajo que tiene un propósito especificado. Por ejemplo, el diseño de productos, la configuración de las máquinas, la operación de las máquinas y la distribución de productos. De una manera más informal, las actividades son verbos: algo que hace una empresa. Para ayudar en la toma de decisiones estratégicas, los sistemas ABC identifican las actividades de todas las funciones de la cadena de valor, calculan los costos de las actividades individuales y asignan los costos a los objetos de costos como los productos y servicios, con base en la mezcla de actividades necesarias para producir cada producto o servicio. Objetos de costos de las actividades;

Costos de Productos

Costos de Servicios

Costos de Clientes

**Sistema ABC**, después de revisar su sistema de costeo simple y el potencial costeo incorrecto de los productos. Los costos de los materiales directos y los costos de la mano de obra directa se pueden atribuir a los productos fácilmente y, por lo tanto, el sistema ABC se concentra en el mejoramiento de la asignación de los costos indirectos a los departamentos, procesos, productos, u otros objetos de costos. El sistema ABC identifica varias actividades que ayudan a explicar la razón por la cual se incurre en los costos que actualmente clasifica como indirectos en su sistema de costeo simple. En otras palabras, divide el grupo común actual de costos indirectos en grupos mejorados de costos relacionados con varias actividades. Para identificar dichas actividades, se organiza un equipo que está formado por gerentes de las áreas de diseño, manufactura, distribución, contabilidad y administración. La definición de las actividades no es una cuestión sencilla. El equipo evalúa cientos de tareas que se han realizado en la empresa, antes de elegir las actividades que forman las bases de su sistema ABC.

Por ejemplo, decide si el mantenimiento de las máquinas de moldeo, las operaciones de las máquinas de moldeo y el control del proceso deberían considerarse cada una de ellas como una actividad separada, o bien, si deberían combinarse en una sola actividad.

Un sistema de costeo basado en actividades que incluya muchas actividades, se vuelve excesivamente detallado y muy difícil de operar.

Un sistema de costeo basado en actividades con un número muy reducido de actividades quizá no esté lo suficientemente mejorado para medir las relaciones de causa y efecto entre los generadores de costos y los diversos costos indirectos.

Diseño de productos y procesos.

Configuración de las máquinas de moldeo para asegurarse de que los moldes se sostengan en el lugar correcto y que las piezas estén adecuadamente alineadas antes de que empiece la manufactura.

Operación de las máquinas de moldeo para la manufactura de la mercadería.

Limpieza y mantenimiento de los moldes después de que se manufacturan los productos.

Preparación de los lotes de la mercadería terminada para el embarque.

Distribución de la mercadería a los clientes.

Administración y manejo de todos los procesos de la empresa.

Estas descripciones de las actividades forman la base del sistema de costeo basado en actividades que algunas veces se llama lista de actividades o diccionario de actividades. Sin embargo, la compilación de la lista de tareas es tan solo el primer paso en la implementación de los sistemas de costeo basados en actividades. La empresa también debe identificar el costo de cada actividad y el generador de costos relacionado. Para hacerlo, los tres lineamientos para el mejoramiento de un sistema de costeo.

**Atribución de los costos directos.** El sistema ABC subdivide el único grupo común de costos indirectos en siete grupos más pequeños de costos relacionados con las diferentes actividades. Los costos del grupo común de costos de las actividades de limpieza y mantenimiento, consisten en los sueldos y salarios que se pagan a los trabajadores que limpian los moldes. Estos costos son directos porque se pueden atribuir de una manera económica a un molde y a una calavera específicos.

**Grupos comunes de costos indirectos.** Los seis restantes grupos comunes de costos de las actividades son grupos de costos indirectos. A diferencia del único grupo común de costos indirectos del sistema de costeo simple, cada uno de los grupos comunes de costos relacionados con las actividades es homogéneo. Es decir, cada grupo común de costos de las actividades incluye únicamente aquellos conjuntos de costos estrechos y concentrados que tienen el mismo generador de costos.



**Base de aplicación de los costos.** Para cada grupo común de costos de las actividades, se utiliza el generador del costo (siempre que ello sea posible) como la base de aplicación del costo. Para identificar los generadores de los costos, los gerentes consideran varias alternativas y usan su conocimiento de las operaciones para elegir entre ellas. Por ejemplo, los gerentes usan las horas de configuración de las máquinas, en vez del número de configuraciones, como el generador de costos de los costos de configuración de las máquinas, ya que ellos consideran que las configuraciones más complejas requieren más tiempo y son más costosas. A lo largo del tiempo, los gerentes pueden usar los datos para examinar sus creencias.

Primero, estructurar los grupos comunes de costos de las actividades de una forma mejorada con los generadores de costos para cada grupo común de costos de las actividades, ya que la base de aplicación del costo lleva a un costeo más exacto de las actividades.

Segundo, aplicar estos costos a los productos midiendo las bases de aplicación de los costos de las diferentes actividades usadas por distintos productos, ya que ello conduce a costos de productos más exactos. Ilustraremos esta lógica centrando la atención en actividades de configuración de las máquinas. La configuración de las máquinas de moldeo implica con frecuencia realizar corridas de ensayo, calibraciones y ajustes diversos. Las configuraciones inadecuadas de las máquinas ocasionan problemas de calidad como raspaduras en la superficie de las calaveras. Los recursos que se necesitan para cada configuración dependen de la complejidad de la operación de manufactura.

Las calaveras complejas requieren de más recursos por configuración (horas de configuración) que las sencillas. Además, las calaveras complejas se pueden elaborar únicamente en pequeños lotes porque sus moldes necesitan limpiarse con más frecuencia que los moldes para las calaveras sencillas. De este modo, en relación con las calaveras sencillas, las complejas no

solamente usan más horas por configuración, sino que también requieren de configuraciones más frecuentes. (p. 148-157)

#### **2.2.1.5 Análisis de la cadena de valor**

Según Puente (2009) señala;

El análisis de la cadena de valor comienza con el reconocimiento de que cada empresa o unidad de negocios, es " una serie de actividades que se llevan a cabo para diseñar, producir, comercializar, entregar y apoyar su producto". Al analizar cada actividad de valor separadamente, los administradores pueden juzgar el valor que tiene cada actividad, con el fin de hallar una ventaja competitiva sostenible para la empresa. Al identificar y analizar las actividades de valor de la empresa, los administradores operan con los elementos esenciales de su ventaja competitiva, ya que la eficiencia y eficacia de cada una de las actividades afecta el éxito de la empresa en su estrategia ya sea de bajos costos, diferenciación o enfoque.

La Gestión de costos, nos explica que, al fijar un enfoque tan estrecho, como lo es el valor agregado, la empresa, pierde una serie de ventajas y oportunidades que comienzan antes de la compra y terminan más allá de la venta al cliente. Como se sostuvo anteriormente al analizar las estrategias, una unidad de negocios debe lograr desarrollar una ventaja competitiva sostenible a través de una serie de estrategias, las cuales pueden ser de bajo costo, diferenciación y/o enfoque.

**Costos de importación:** Se denomina así el costo resultante de las adquisiciones hechas en el exterior del país donde se establece el valor CIF más los gastos que demanda la compra, los derechos o impuestos a la importación y los gastos propios ocurridos en el país hasta que llega la mercadería al almacén. Se trata de un típico caso de costo por recargo.

La importancia es el régimen aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercaderías provenientes del extranjero. Los tributos que afectan a las importaciones son:

Derechos Ad-valoren: Son los pagos que tienen que realizar los importadores de bienes para retirarlos de la aduana, con un porcentaje del 12% como mínimo y 20% máximo, aplicables sobre el valor CIF.

Impuesto Selectivo al Consumo: El Impuesto Selectivo al Consumo de los bienes están comprendidos en los apéndices que señala los dispositivos legales. La base imponible del ISC es el precio ex planta, el cual no incluye a los tributos que afectan la producción o venta de dichos bienes.

Impuesto General a las Ventas: La tasa porcentual total es de 18%. Esta tasa única se encuentra discriminada de la siguiente manera: 16% para el Tesoro Público (IGV) y el 2% por Impuesto de Promoción Municipal (IPM).

Derecho Específico variable-Fijo Sobretasa especial: El derecho específico se aplica en el momento que sean exigibles los derechos de importación y será cancelada en la Aduana la que se depositará en una cuenta especial del Banco de la Nación. El Derecho Específico es cobrado en dólares americanos por tonelada métrica, y se determina conforme a las respectivas tablas aduaneras, sobre la base del menor precio FOB del producto en el mercado internacional, a la fecha del embarque de la mercadería, con fecha del conocimiento o guía de embarque. (p. 145-150).

Según Horngren (2012) señala;

Una empresa o productor se diferencia de sus rivales cuando ofrece algo especial que aprecian los compradores, además de dar un precio bajo. La distinción le permite aplicar un precio costoso, vender más de su producto a cierto precio u alcanzar los beneficios equivalentes como mayor lealtad de los clientes durante las depresiones cíclicas o estacionales. Además permite un desempeño eminente si el precio aventaja los costos adicionales de ser especial. La diversificación de una empresa puede atraer un considerable grupo de adquirentes en una industria o sólo un subconjunto de los que tienen algunas necesidades.

Por ello indica que los sistemas de costos, se clasifican en:

Según la forma de producir: Según la forma de cómo se elabora un producto o se presta un servicio, los costos pueden ser:

**Costos por órdenes.** - Se utilizan en aquellas empresas que operan sobre pedidos especiales de clientes, en donde se conoce el destinatario de los bienes o servicios y por lo general él es quien define las características del producto y los costos se acumulan por lotes de pedido. Normalmente, la demanda antecede a la oferta, y por lo tanto a su elaboración. Por ejemplo, la ebanistería, la sastrería, la ornamentación, etc.

**Costos por procesos.** - Se utiliza en aquellas empresas que producen en serie y en forma continua, donde los costos se acumulan por departamentos, son costos promedios, la oferta antecede a la demanda y se acumulan existencias. Por ejemplo, empresas de: gaseosas, cervezas, telas, etc.

**Costos por ensamble.** - Es utilizado por aquellas empresas cuya función es armar un producto con base en unas piezas que lo conforman, sin hacerle transformación alguna. Por ejemplo, ensamblaje de automóviles, de bicicletas, etc.

Según la fecha de cálculo: Los costos de un producto o un servicio, según la época en que se calculan o determinan, pueden ser:

**Costos históricos.** - Llamados también reales, son aquellos en los que primero se produce el bien o se presta el servicio y posteriormente se calculan o determinan los costos. Los costos del producto o servicio se conocen al final del período.

**Costos predeterminados.** - Son aquellos en los que primero se determinan los costos y luego se realiza la producción o la prestación del servicio. Se clasifican en Costos Estimados y Costos Estándares.

**Costos estimados.** - Son los que se calculan sobre una base experimental antes de producirse el artículo o prestarse el servicio, y tienen como finalidad pronosticar, en forma aproximada, lo que puede costar un producto para

efectos de cotización. No tienen base científica y por lo tanto al finalizar la producción se obtendrán diferencias grandes que muestran la sobre aplicación o sub aplicación del costo, que es necesario corregir para ajustarlo a la realidad. Los costos de un artículo o servicio se conocen al final del período.

**Costos estándares.** - Se calculan sobre bases técnicas para cada uno de los tres elementos del costo, para determinar lo que el producto debe costar en condiciones de eficiencia normal. Su objetivo es el control de la eficiencia operativa. Los costos de un artículo o servicio se conocen antes de iniciar el período.

Según el método de costo: Los costos, según la metodología que utilice la empresa para valorizar un producto o servicio, pueden clasificarse así:

**Costo real.** - Es aquel en el cual los tres elementos del costo (costos de materiales, costos de mano de obra y costos indirectos de fabricación) se registran a valor real, tanto en el débito como en el crédito. Este método de contabilización presenta inconvenientes, ya que para determinar el costo de un producto habría que esperar hasta el cierre del ejercicio para establecer las partidas reales después de haberse efectuado los ajustes necesarios.

**Costo normal.** - Es aquel en el cual los costos de materiales y mano de obra se registran al real y los costos indirectos de fabricación con base en los presupuestos de la empresa. Al finalizar la producción, habrá que hacer una comparación de los costos indirectos de fabricación cargados al producto mediante los presupuestos y los costos realmente incurridos en la producción, para determinar la variación, la cual se cancela contra el costo de ventas. Este método de costo surge por los inconvenientes que se presentan en el costo real. La principal desventaja del costo normal es que, si los presupuestos de la empresa no han sido establecidos en forma seria, los costos del producto quedarían mal calculados.

**Costo estándar.** - Consiste en registrar los tres elementos (costo de materiales, costo de mano de obra y costos indirectos de fabricación) con base en unos valores que sirven de patrón o modelo para la producción.

Este método de costo surge, debido a que se hizo la consideración de que, si los costos indirectos de fabricación se podían contabilizar con base en los presupuestos, siendo un elemento difícil en su tratamiento. (p. 170-185)

## **2.2.2 Rentabilidad**

### **2.2.2.1 Definición**

Según Rodríguez (2011) señala.

La rentabilidad es el vínculo que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para alcanzar, ya que calcula tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, probada por las utilidades alcanzadas según las ventas realizadas y uso de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración capacitada, una proyección integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad también se entiende como una idea que se adapta a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de alcanzar los objetivos esperados. (p. 30)

Según Díaz (2012) señala:

La rentabilidad es la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica a medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. (p. 69)

Según Vergés (2011) señala:

La rentabilidad son las limitaciones del análisis factorial simple antes indicadas, empezaremos por concretar las diferentes versiones o definiciones concretas de tasa de rentabilidad que vamos a utilizar en el desarrollo del 'modelo de análisis por etapas. (p. 19)

#### **2.2.2.2 Análisis de la rentabilidad**

Según Díaz (2012) señala:

El análisis de la rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión principalmente a corto plazo, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen. Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión, beneficios de personal, Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración. (p. 70)

Según Parada y Rigoberto (2008) señalan;

La significación del estudio de la rentabilidad viene resuelta porque, aun partiendo de la diversidad de objetivos a que se confronta una compañía, fundamentado unos en el rendimiento o beneficio, otros en el desarrollo, la solidez e incluso en el servicio al conjunto, en todo estudio empresarial el centro del debate tiende a posicionarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como inconstantes elementales de toda labor económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero, la base del análisis

económico-financiero se ubica en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se muestra desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia.

Análisis de la estructura financiera de la empresa.

Es decir, los límites económicos de toda función empresarial son la Rentabilidad y la certeza, habitualmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierta forma, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más infalible no suele encajar con la más rentable. Sin embargo, es indispensable tener en cuenta que, por otro lado, el fin de solidez o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rendimiento, en el caso de que la rentabilidad es un condicionante determinante de la solvencia, porque la obtención de rentabilidad es una condición indispensable para la persistencia de la compañía.

Cual sea la forma de entender los criterios de desenlace e inversión concluiría un indicador de rentabilidad, el análisis de la rentabilidad en la empresa lo podemos ejecutar en dos niveles, en función del tipo de desenlace y de inversión vinculada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos utilizados en su adquisición, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que simboliza, desde una perspectiva económica, la productividad de la inversión de la empresa.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activo Total}}$$

El ratio de rentabilidad económica también es nombrado ROA (del inglés return on Assets, rentabilidad sobre los activos). Cuando más alto sea este



ratio, mejor, porque señalara que se alcanza mayor rendimiento del activo. Esta rentabilidad económica (rendimiento del activo) puede confrontar con el costo medio de la financiación.

Y en el segundo punto, la rentabilidad financiera o de capital, en el que se carea una idea de resultado previsto, posterior de intereses, con el capital propio de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial).

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Total}}$$

El presente ratio se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio). La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, el ratio más considerable, ya que calcula el beneficio neto obtenido en relación a la inversión de los dueños de la empresa. A medida que el coste del ratio de rentabilidad financiera sea superior, mejor será ésta.

El nexo entre ambos tipos de rentabilidad vendrá concreto por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo la suposición de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al costo medio de la deuda, y como reductor en caso contrario. El apalancamiento es la posibilidad de financiar determinadas compras de activos, sin la obligación de contar con el dinero de la operación en el momento presente. Es cuando la empresa recurre a una deuda preferentemente en lugar de capital común de accionistas para financiar su empresa.

Es un indicador de nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio. Consiste en la utilización de deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio. Se mide como el nexo entre deuda a largo plazo más capital propio. (p. 58-63)

### 2.2.2.3 Indicadores de rentabilidad empresarial

Según Díaz (2012) señala:

Los indicadores de la Rentabilidad a partir de diferentes elementos. El primero y principal es el beneficio en sus distintas acepciones (antes y después de impuestos, antes y después de intereses). Además, los márgenes respecto a las principales magnitudes (Compras, personal).

Consideramos importante relacionar el Beneficio con los elementos que propician ese beneficio (Activo: total, productivo, inmovilizado, Financiación: Pasivo a corto, pasivo a largo, fondos propios, patrimonio neto). También los clásicos como el beneficio sobre oficinas, empleados, inversiones, coste de ventas,

Igualmente estimamos relevante, y que aporta información del máximo interés, vincular el beneficio con aspectos como la liquidez y la solvencia. Y ello es así porque existe una relación directa y temporal de los beneficios con la liquidez y con la solvencia. También son interesantes aspectos que relacionen los beneficios con la capacidad de inversión de la compañía. (p. 70 - 71)

Según Vergés (2011) señala;

Los indicadores de la Rentabilidad Como primer paso para superar las limitaciones del análisis factorial simple antes indicadas, empezaremos por concretar las diferentes versiones o definiciones concretas de tasa de rentabilidad que vamos a utilizar en el desarrollo del 'modelo de análisis por etapas'. Para ello, recordemos que el concepto general de tasa de rentabilidad puede formularse como: (Pág. 19).

$$r = \frac{\text{Beneficio obtenido a lo largo de un periodo}}{\text{Promedio de capitales invertidos en el mismo periodo para la consecución de dicho beneficio}}$$

#### 2.2.2.4 Rentabilidad empresarial

Según Vergés (2011) señala:

La rentabilidad son los beneficios y se conforma de la siguiente manera

Donde:

BE = Beneficio de la Empresa

EF = Exigible Financiero

IN = Intereses pagados o devengados, correspondientes al Exigible Financiero

RT = Recursos Totales

Explicitadas las definiciones de rentabilidad que se utilizaran, se desarrolla a continuación un modelo de análisis para cubrir el objetivo señalado al principio: determinar y evaluar las causas de la variación de la rentabilidad de una empresa, o bien de las diferencias de rentabilidad entre empresas. (p. 21).

Según Díaz (2012) señala:

La Rentabilidad Empresarial como la capacidad de la empresa para generar beneficios que redundan en futuras inversiones, inferiores deudas, más producción, más ventas, más beneficios, mayor crecimiento.

Existen muchas formas de calcular la rentabilidad. Nos centraremos en: Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera. La primera la vamos a obtener relacionando el beneficio alcanzado con los medios materiales (económicos) de los que dispongo, esto es con el activo real. Beneficios antes de Impuestos e Intereses / Activo Real. Es conocido también por sus siglas en inglés R.O.A. (Return Over Assets). Hay que indicar que si en la empresa en cuestión su activo tiene oscilaciones, o se maquilla a fin de año, más exacto y correcto sería tomar el Activo Total Medio (ATM), muy usado en las entidades

financieras. El ROA mide de forma separada las actividades operativas y las de inversión, de las de financiación. De esta manera con el ROA puedo comparar dos o más empresas con diferentes pasivos y con estructuras de pasivo distintas. La fórmula general del ROA: Beneficios / Activo la puedo desglosar, a su vez, en dos cocientes: Beneficio / Ventas y Ventas / Activo.

Este desglose me da una información añadida pues me puede identificar dónde está la mejoría o empeoramiento del ratio. El primero me recoge el margen de mi actividad. El segundo la rotación de mis ventas. Para un cálculo del ROA adaptado a la realidad debemos tener presente las consideraciones realizadas en las páginas anteriores sobre el Inmovilizado Intangible, el Inmovilizado Material. Las inversiones en empresas con pérdidas, la dependencia de Clientes, el exceso de facilidades a Clientes, las subvenciones mal contabilizadas, y a más largo plazo los aspectos vinculados a la concentración en pocos clientes y/o en pocos proveedores. En cuanto a la Rentabilidad Financiera la calcularemos relacionando los Beneficios antes de Impuestos con el Patrimonio Neto o capitales propios. Beneficios antes de Impuestos / Patrimonio Neto.

Es conocido por sus siglas en inglés, ROE (Return On Equity). Es un clásico en el análisis de empresas y muy usado en la información de los analistas bursátiles. Para calcular la rentabilidad financiera real tendremos en cuenta los aspectos vinculados a las subvenciones mal contabilizadas y, en una esfera más amplia, a unos ingresos quizás inflados por excesivas facilidades a los clientes. (p. 52 – 53).

#### **2.2.2.5 La rentabilidad económica**

Según Rodríguez (2011) señala:

Es la finalidad de la rentabilidad económica se concentra en analizar la productividad de los activos totales manejados por la dirección de la compañía, con independencia del método de financiación empleado, esto sin considerar quiénes aportaron los recursos (propietarios o acreedores). A

grandes rasgos, cuanto mayor sea el ratio, más eficiente se considerará la gestión desempeñada por los directivos: (p. 155).

Según Court (2009) señala:

Es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada euro invertido en la empresa. (p. 35)

Según Sánchez (2006) señala:

Se califica rentabilidad a la utilidad económico ganado por una actividad comercial que comprometa la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el principio que mueve el crecimiento de las empresas de capitales y las lanza a la innovación tenaz, a la búsqueda de nuevos mercados, oportunidades de negocios, etc. La rentabilidad es calculada en función de un capital total involucrado o invertido y se expresa en porcentajes; así, por ejemplo si un capital de cien mil dólares genera un beneficio de diez mil dólares en un año se dice que se tiene una rentabilidad del diez por ciento anual. (p.27).

#### **2.2.2.6 Indicadores de la rentabilidad económica**

Según Vergés (2011) señala:

Otros Indicadores de la rentabilidad Económica como el aquí expuesto es la de servir a la dirección de la empresa como instrumento para una toma de determinaciones estratégicas, a través de la técnica de la 'simulación' de cálculo.

Simulación directa; La simulación directa consistirá, en este caso, en determinar que tasa de rentabilidad es esperable en un periodo futuro, si, como consecuencia de un posible conjunto de decisiones de gestión, las variables elementales del modelo tomasen unos determinados valores para dicho periodo.

Simulación indirecta; Hasta aquí nos hemos referido a las posibilidades de la simulación directa; pero de tanto o más interés resulta la aplicación del modelo a la simulación indirecta , la cual consiste en este caso en, fijado como objetivo por la dirección de la empresa una meta cuantitativa dada sobre una variable de gestión clave -por ejemplo, la tasa de rentabilidad sobre los recursos propios, para el año próximo-, determinar qué objetivos intermedios cuantitativos deberían alcanzarse respecto a las variables elementales que determinan dicha meta , y, por tanto, que conjunto de decisiones deberían tomarse para alcanzar efectivamente tal meta. (p.43- 45).

#### **2.2.2.7 La rentabilidad Financiera**

Según Court (2009), señala:

La rentabilidad Financiera es la que recoge el rendimiento obtenido por los propietarios sobre los fondos invertidos. (p. 13)

Según Rodríguez (2011) señala:

La rentabilidad financiera es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. (p. 10)

Según Sánchez (2007) señala:

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. (p. 11)

#### **2.2.2.8 Indicadores de la rentabilidad Financiera**

Según Court (2009) señala:

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias.

Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa. Adicionalmente, nos permiten calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras. Para una mayor claridad en los conceptos de los indicadores financieros, los hemos seleccionado en cuatro grupos así:

Indicadores de liquidez

Indicadores operacionales o de actividad

Indicadores de endeudamiento

Indicadores de rentabilidad. (p.10)

Según Rodríguez (2011) señala:

Los indicadores muestran el nivel de solvencia financiera de la empresa para el corto plazo. Expresan la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Tenemos las siguientes:

**Liquidez General** Se determina dividiendo el activo corriente entre las obligaciones corrientes o pagaderas en el corto plazo. Cuanto más elevado sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas corrientes. 
$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Prueba Ácida** Es una medición más exigente de la solvencia de corto plazo de la empresa, pues no se considera el activo realizable. Resulta de la división de los activos más líquidos entre las deudas corrientes. Igualmente, cuanto más elevado sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones corrientes. Es una medición más exigente por cuanto no se consideran las existencias o inventarios, ya que tienen menor liquidez que los otros componentes del activo corriente. Aun cuando no se estima 
$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Efectivo y Equivalentes de Efectivo} - \text{Gastos Pagados por Anticipado}}{\text{Pasivo Corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos Pagados por Anticipado}}$$
 mucho mencionar los gastos pagados por anticipado hay que decir que, si los hubiese, también deberán restarse al igual que las existencias. 
$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos Pagados por Anticipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Prueba Defensiva** Esta es una prueba extrema en cuanto a la exigencia o severidad. Solamente considera las partidas más líquidas de la empresa. Un mayor valor de este ratio indica una mayor disposición de la empresa para cancelar inmediatamente sus obligaciones de corto plazo, sin depender de las cobranzas ni de las ventas de sus existencias.

**Capital de Trabajo** No es una razón o coeficiente porque no muestra un porcentaje o proporción. Es más bien un valor monetario: el resultado de una resta. A esta diferencia también le llaman Fondo de Maniobra. Obviamente, un mayor capital de trabajo presenta una mayor libertad de acción para que la



empresa pueda hacer nuevas inversiones. Además, es la cantidad de recursos que la empresa podría invertir sin comprometer su capacidad para pagar sus obligaciones corrientes. Capital de Trabajo Activo Corriente Pasivo Corriente. Cobertura de Costo de Venta = Costo de Ventas. (p. 154-155)

## **2.3 Marco Legal**

### **2.3.1 Ley del Impuesto a la Renta**

Artículo 35º.- Inventarios y Contabilidad de Costos:

Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, será necesario llevar un sistema de contabilidad de costos, cuya información deberá ser registrada en los siguientes registros: Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y Registro de Inventario Permanente Valorizado.

Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores o iguales a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias y menores o iguales a mil quinientas (1,500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán llevar un Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.

Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido inferiores a quinientas (500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, sólo deberán realizar inventarios físicos de sus existencias al final del ejercicio.

Tratándose de los deudores tributarios comprendidos en los incisos precedentes a) y b), adicionalmente deberán ejecutar, como mínimo, un inventario físico de sus existencias en cada ejercicio.

Deberán contabilizar en un Registro de Costos, en cuentas separadas, los elementos constitutivos del costo de producción por cada etapa del proceso productivo. Dichos elementos son los comprendidos en la Norma

Internacional de Contabilidad correspondiente, tales como: materiales directos, mano de obra directa y gastos de producción indirectos.

Aquellos que deben llevar un sistema de contabilidad de costos fundamentado en registros de inventario permanente en unidades físicas o valorizados o los que sin estar obligados opten por llevarlo regularmente, podrán deducir pérdidas por faltantes de inventario, en cualquier fecha dentro del ejercicio, siempre que los inventarios físicos y su valorización hayan sido aprobados por los responsables de su ejecución y además cumplan con lo dispuesto en el segundo párrafo del inciso c) del Artículo 21º del Reglamento.

No se podrá modificar el método de valuación de existencias sin permiso de la SUNAT y surtirá efectos a partir del ejercicio siguiente a aquél en que se otorgue la aprobación, previa ejecución de los ajustes que dicha entidad determine.

La SUNAT mediante Resolución de Superintendencia podrá:

Establecer los requisitos, características, contenido, forma y condiciones en que deberá llevarse los registros establecidos en el presente Artículo. Eximir a los deudores tributarios comprendidos en el inciso a) del presente artículo, de llevar el Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas.

Establecer los procedimientos a seguir para la ejecución de la toma de inventarios físicos en armonía con las normas de contabilidad referidas a tales procedimientos. En todos los casos en que los deudores tributarios practiquen inventarios físicos de sus existencias, los resultados de dichos inventarios deberán ser refrendados por el contador o persona responsable de su ejecución y aprobados por el representante legal.

A fin de mostrar el costo real, los deudores tributarios deberán acreditar, mediante los registros establecidos en el presente Artículo, las unidades producidas durante el ejercicio, así como el costo unitario de los artículos que aparezcan en los inventarios finales.

En el transcurso del ejercicio gravable, los deudores tributarios podrán llevar un Sistema de Costo Estándar que se adapte a su giro, pero al formular cualquier balance para efectos del impuesto, deberán necesariamente valorar sus existencias al costo real. Los deudores tributarios deberán proporcionar el informe y los estudios técnicos necesarios que sustenten la aplicación del sistema antes referido, cuando sea requerido por la SUNAT. Según el formato y con los requisitos mínimos establecidos en la R.S. N° 2342006/SUNAT. Los contribuyentes que se encuentren obligados a llevar el Registro de Inventario Permanente Valorizado, se encuentran exceptuados de llevar el Registro de Inventarios Permanentes en Unidades Físicas.

### **2.3.2 Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta**

Según Artículo 62°.- Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio:

- a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- b) Promedio diario, mensual o anual (Ponderado o Móvil).
- c) Identificación específica.
- d) Inventario al detalle o por menor.
- e) Existencias básicas.

El reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos.

### 2.3.3 Marco Contable

#### Estados de Situación Financiera del Periodo 2016



**MOVITECNICA S.A.**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Del 01 Enero al 31 de Diciembre del 2016**  
**(Expresado en soles)**

#### **ACTIVO**

##### **Activo Corriente**

Efectivo y Equivalentes de Efectivo	374,927
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	146,216
Cuentas por Cobrar al Personal	550,450
Cuentas por Cobrar Diversas -Terceros	493,296
Servicios y Otros Contratados por Antici	197,451
Existencias	172,572

<b>Total Activo Corriente</b>	<b>1,934,913</b>
-------------------------------	------------------

##### **Activo No Corriente**

Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto)	809,395
Intangibles (Neto)	292,969

<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>1,102,364</b>
----------------------------------	------------------

#### **PASIVO**

##### **Pasivo Corriente**

Tributos y aportes al sistema de pension	160,338
Remuneraciones y participaciones por pag	89,666
Cuentas por pagar comerciales - Terceros	384,175
Obligaciones Financieras	73,163
Cuentas por pagar diversas	541,238

<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>1,248,579</b>
-------------------------------	------------------

##### **Pasivo No Corriente**

Cuentas por Pagar Accionistas y Directores	451,344
Cuentas por Pagar Diversas - Largo Plazo	559,046

<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>1,010,390</b>
----------------------------------	------------------

#### **PATRIMONIO**

Capital	600,000
Resultados Acumulados	79,149
Resultado del Ejercicio	99,157

<b>Total Patrimonio</b>	<b>778,307</b>
-------------------------	----------------

<b>Total Activo</b>	<b>3,037,277</b>
---------------------	------------------

<b>Total Pasivo</b>	<b>3,037,277</b>
---------------------	------------------

## Estados de Resultados del Periodo 2016



**MOVITECNICA SA**  
**Estado de Resultados**  
**Al 31 de Diciembre del 2016**  
**(Expresado en Soles)**

Ventas	2,110,429
Costo De Ventas	(1,211,340)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>899,089</b>
<b>Gastos de Operación</b>	<b>(727,350)</b>
Gastos De Ventas	(383,927)
Gastos Administrativos	(343,423)
<b>Utilidad De Operacion</b>	<b>171,739</b>
<b>Gastos Financieros neto</b>	<b>(87,958)</b>
Ingresos Financieros	132
Gastos Financieros	(88,090)
<b>Otros Ingreso y Gastos</b>	<b>23,616</b>
Otros Ingresos de Gestion	23,616
Otros Gastos	-
<b>Utilidad Antes De Dif. Cambio</b>	<b>107,397</b>
<b>Diferencia de Cambio Neto</b>	<b>42,297</b>
Ganancia Por Diferencia De Cambio	67,395
Perdida Por Diferencia De Cambio	(25,098)
<b>Resultado Antes de Parti. e Impuestos</b>	<b>149,694</b>
Participación de los Trabajadores (8%)	(11,976)
Impuesto a la Renta (28%)	(38,561)
<b>Utilidad Neta del Ejercicio</b>	<b>99,157</b>

## Ratios Financieros del Periodo 2016


**MOVITECNICA SA**  
**RATIOS DE GESTION**
**2016**
**RENTABILIDAD**

Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)	12.74%
Rentabilidad sobre los Activos (ROA)	3.29%
Cobertura del Activo por Capitales Propios	25.85%
Días Promedio de Inventario	43
Rotación de Activo	0.70
Capital de Trabajo	659,334

**GESTION**

Margen Bruto	42.60%
Margen Operativo	9.26%
Margen Neto	4.70%

**LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	1.53
Prueba ácida	1.26

## Determinación de los Ratios de Gestión:

ROE	=	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Total}}$	=	$\frac{99,157}{778,307}$	=	12.70%
ROA	=	$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{99,157}{3'010,277}$	=	3.29%
CP	=	$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{778,307}{3'010,277}$	=	25.85%
DPI	=	$\frac{\text{Inventario} \times 365}{\text{Costo de Ventas}}$	=	$\frac{142,572}{1'211,340}$	=	43
RA	=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{2'110,429}{3'010,277}$	=	0.70
CT	=	Act Corriente – Pas Corriente	=	1'907,913 – 1'248,579	=	659,334
MB	=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{899,089}{2'110,429}$	=	42.60%
MO	=	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{195,354}{2'110,429}$	=	9.26%
MN	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{99,157}{2'110,429}$	=	4.70%
LC	=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	=	$\frac{1'907,913}{1'248,579}$	=	1.53
LI	=	$\frac{\text{Act Cte.} - \text{Existencias} - \text{Anticipos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	=	$\frac{1'907,913 - 142,572 - 197,451}{1'248,579}$	=	1.26

	2015	2016	Var.		2015	2016	Var.
<b>ACTIVO</b>				<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
<b>Activo Corriente</b>				<b>Pasivo Corriente</b>			
Efectivo y Equivalente de Efectivo	268,079	374,927	-28%	Tributos por Pagar	397,814	160,338	148%
Cuentas por cobrar comerciales y de Terceros	158,258	149,216	6%	Remuneraciones y participaciones por pagar	69,697	89,666	-22%
Ctas. X cobrar al personal y accionistas	501,975	550,450	-9%	Cuentas por pagar Comerciales	370,919	384,175	-3%
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	314,669	493,296	-36%	Otras cuentas por Pagar	237,508	73,163	225%
Servicios y otros contratados por anticipado	527,381	197,451	167%	Obligaciones Financieras Corto Plazo	528,784	541,238	-2%
Existencias	150,668	142,572	6%				
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,921,030</b>	<b>1,907,913</b>	<b>1%</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1,604,722</b>	<b>1,248,579</b>	<b>29%</b>
<b>Activo No Corriente</b>				<b>Pasivo No Corriente</b>			
Cuentas x cobrar a largo plazo	80,348	-	0%	Ctas. X pagar Accionistas y Directores	362,130	451,344	-20%
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto)	853,468	809,395	5%	Deudas a Largo Plazo	448,416	532,046	-16%
Inversiones Intangibles (Neto)	285,572	292,969	-3%				
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,219,387</b>	<b>1,102,364</b>	<b>11%</b>	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>810,546</b>	<b>983,390</b>	<b>-18%</b>
				<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2,415,268</b>	<b>2,231,970</b>	<b>8%</b>
				<b>PATRIMONIO</b>			
				Capital Social	600,000	600,000	0%
				Resultado del Ejercicio	66,840	99,157	-33%
				Resultados Acumulados	58,310	79,149	-26%
				<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>725,149</b>	<b>778,307</b>	<b>-7%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,140,417</b>	<b>3,010,277</b>	<b>4%</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3,140,417</b>	<b>3,010,277</b>	<b>4%</b>



## Estado de Resultados – Analisis Horizontal



**MOVITECNICA S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**Analisis Vertical**  
*(Expresado en Soles)*

	2016	Var.
Ventas Netas	2,110,429	100%
Costo de Ventas	(1,211,340)	-57%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>899,089</b>	<b>43%</b>
Gastos Operacionales:		
Gastos de Ventas	(383,927)	-18%
Gastos Administrativos	(343,423)	-16%
Otros Ingresos	23,616	1%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>(703,735)</b>	<b>-33%</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>195,354</b>	<b>9%</b>
Otros Ingresos (Egresos)		
Gastos Financieros	(88,090)	-4%
Ingresos Financieros	132	0%
Diferencia de cambio	42,297	2%
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES, IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>149,694</b>	<b>7%</b>
Participación de los Trabajadores	(11,976)	-1%
Impuesto a la Renta	(38,561)	-2%
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>99,157</b>	<b>5%</b>

## Estado de Situación Financiera Comparativo Últimos 4 años



**MOVITECNICA S.A**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
 (Expresado en Soles)

	2013	2014	2015	2016
<b>ACTIVO</b>				
<b>Activo Corriente</b>				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	354,752	421,406	268,079	374,927
Cuentas por cobrar comerciales y de Terceros	239,662	251,042	158,258	149,216
Ctas. X cobrar al personal y accionistas	263,996	442,596	501,975	550,450
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	461,950	507,899	314,669	493,296
Servicios y otros contratados por anticipado	234,176	171,847	527,381	197,451
Existencias	155,544	133,208	150,668	142,572
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,710,080</b>	<b>1,927,998</b>	<b>1,921,030</b>	<b>1,907,913</b>
<b>Activo No Corriente</b>				
Cuentas x cobrar a largo plazo	136,803	149,952	80,348	-
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto)	434,501	542,659	853,468	809,395
Inversiones Intangibles (Neto)	595,120	319,282	285,572	292,969
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,166,424</b>	<b>1,011,893</b>	<b>1,219,387</b>	<b>1,102,364</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,876,503</b>	<b>2,939,892</b>	<b>3,140,417</b>	<b>3,010,277</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>Pasivo Corriente</b>				
Tributos por Pagar	226,362	145,147	397,814	160,338
Remuneraciones y participaciones por pagar	87,534	62,095	69,697	89,666
Cuentas por pagar Comerciales	269,930	318,454	370,919	384,175
Otras cuentas por Pagar	155,770	520,721	237,508	73,163
Obligaciones Financieras Corto Plazo	524,293	470,562	528,784	541,238
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1,263,888</b>	<b>1,516,979</b>	<b>1,604,722</b>	<b>1,248,579</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>				
Ctas. X pagar Accionistas y Directores	444,918	459,911	362,130	451,344
Deudas a Largo Plazo	424,772	231,371	448,416	532,046
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>869,690</b>	<b>691,282</b>	<b>810,546</b>	<b>983,390</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2,133,578</b>	<b>2,208,262</b>	<b>2,415,268</b>	<b>2,231,970</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Social	600,000	600,000	600,000	600,000
Resultado del Ejercicio	96,192	77,007	66,840	99,157
Resultados Acumulados	46,733	54,623	58,310	79,149
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>742,925</b>	<b>731,630</b>	<b>725,149</b>	<b>778,307</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>2,876,503</b>	<b>2,939,892</b>	<b>3,140,417</b>	<b>3,010,277</b>

## Estado de Resultados Comparativo Últimos 4 años

**MOVITECNICA S.A.****ESTADO DE RESULTADOS  
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES**

	2013	2014	2015	2016
Ventas Netas	1,616,617	1,540,184	1,836,519	2,110,429
Costo de Ventas	(911,003)	(901,567)	(1,110,660)	(1,211,340)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>705,614</b>	<b>638,617</b>	<b>725,859</b>	<b>899,089</b>
Gastos Operacionales:				
Gastos de Ventas	(334,654)	(282,445)	(334,913)	(383,927)
Gastos Administrativos	(219,954)	(260,151)	(300,689)	(343,423)
Otros Ingresos	53,375	67,706	47,697	23,616
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>(501,233)</b>	<b>(474,890)</b>	<b>(587,904)</b>	<b>(703,735)</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>204,381</b>	<b>163,727</b>	<b>137,955</b>	<b>195,354</b>
Otros Ingresos (Egresos)				
Gastos Financieros	(87,233)	(88,569)	(82,801)	(88,090)
Ingresos Financieros	598	226	45	132
Diferencia de cambio	31,621	44,192	45,706	42,297
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES, IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>149,367</b>	<b>119,576</b>	<b>100,905</b>	<b>149,694</b>
Participación de los Trabajadores	(11,949)	(9,566)	(8,072)	(11,976)
Impuesto a la Renta	(41,225)	(33,003)	(25,993)	(38,561)
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>96,192</b>	<b>77,007</b>	<b>66,840</b>	<b>99,157</b>

## Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años


**MOVITECNICA SA**  
**RATIOS DE GESTION**

	2013	2014	2015	2016
<b>RENTABILIDAD</b>				
Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)	12.95%	10.53%	9.22%	12.74%
Rentabilidad sobre los Activos (ROA)	3.34%	2.62%	2.13%	3.29%
Cobertura del Activo por Capitales Propios	25.83%	24.89%	23.09%	25.85%
Días Promedio de Inventario	62	54	50	43
Rotación de Activo	0.56	0.52	0.58	0.70
Capital de Trabajo	446,192	411,019	316,308	659,334
<b>GESTION</b>				
Margen Bruto	43.65%	41.46%	39.52%	42.60%
Margen Operativo	12.64%	10.63%	7.51%	9.26%
Margen Neto	5.95%	5.00%	3.64%	4.70%
<b>LIQUIDEZ</b>				
Liquidez Corriente	1.35	1.27	1.20	1.53
Prueba ácida	1.04	0.78	0.46	1.26

### Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años – ROE y ROA

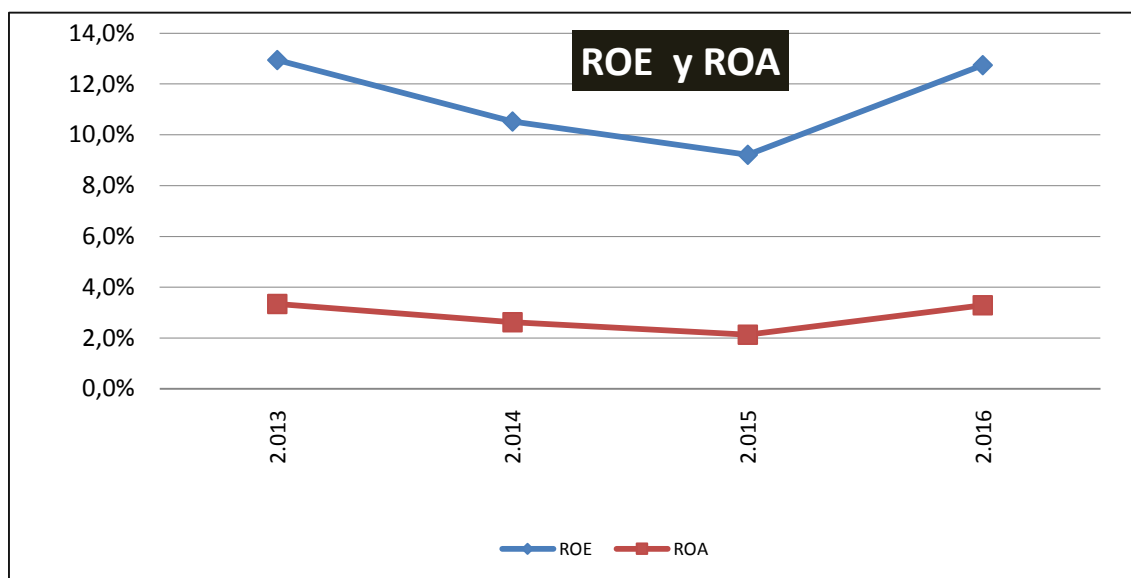


Grafico N° 01 - Fuente MOVITECNICA SA

### Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años – LC y PA

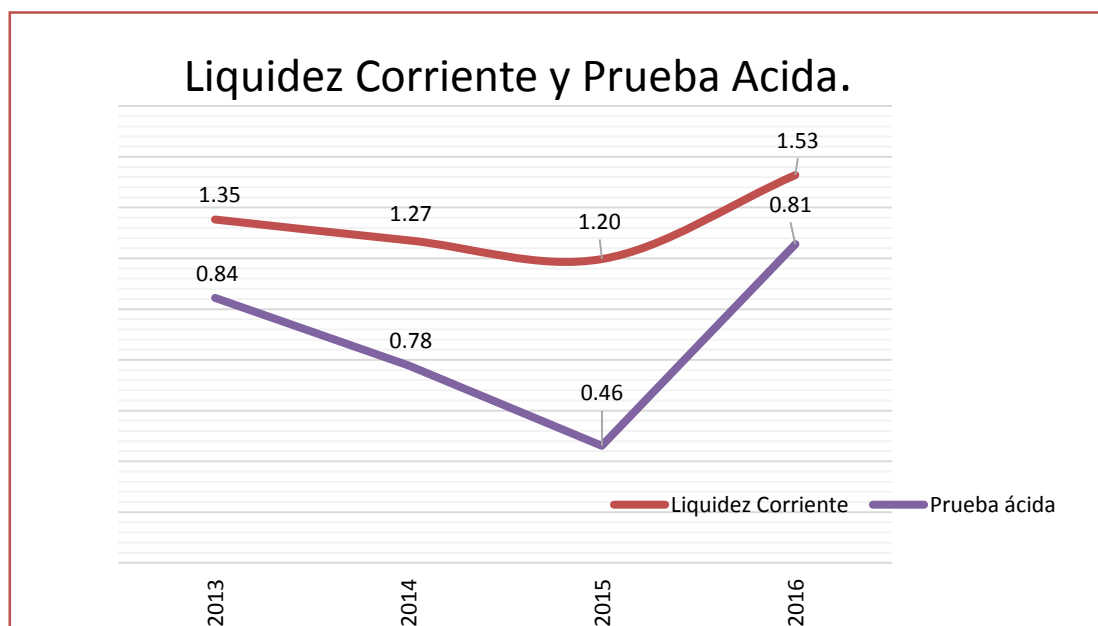


Grafico N° 02 - Fuente MOVITECNICA SA

### Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años – Cap. Trabajo

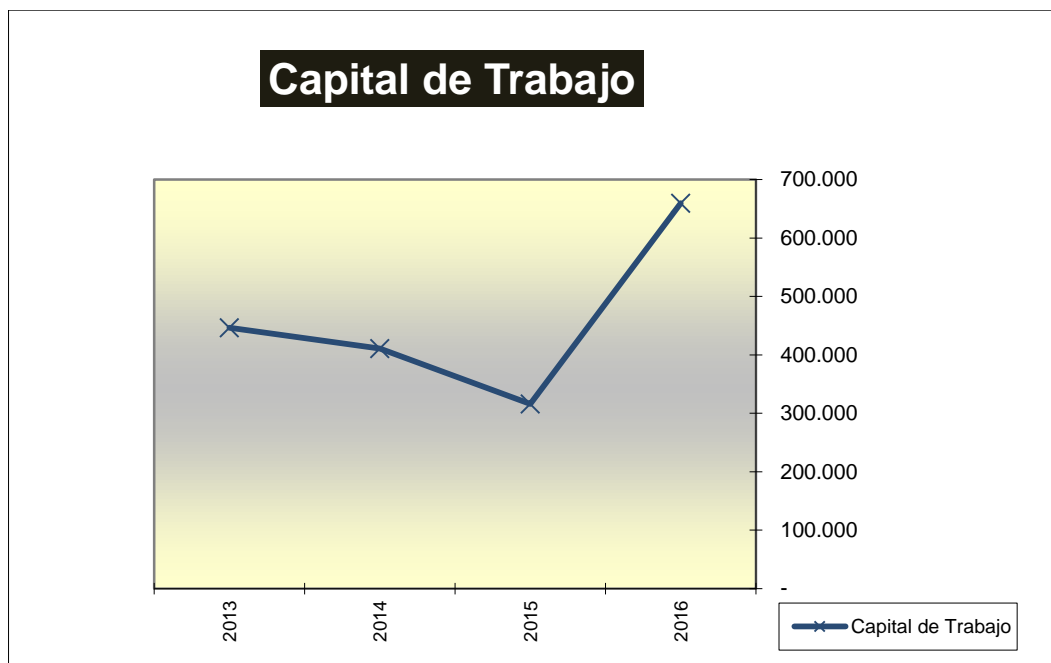


Grafico N° 03 - Fuente MOVITECNICA SA

### Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años – Evol. Patrimonio

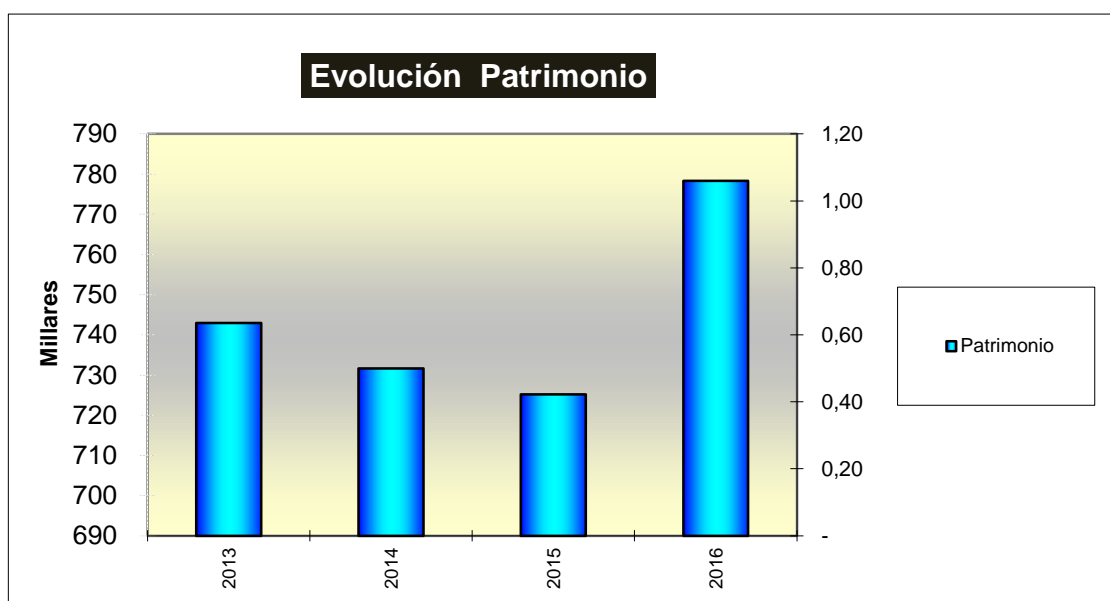


Grafico N° 04 - Fuente MOVITECNICA SA

### Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años – IB y MB

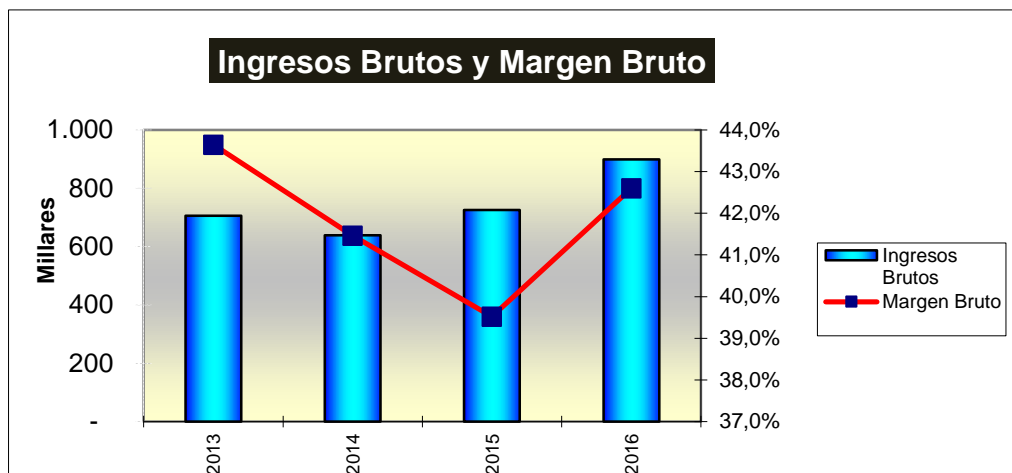


Grafico N° 05 - Fuente MOVITECNICA SA

### Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años – IO y MO

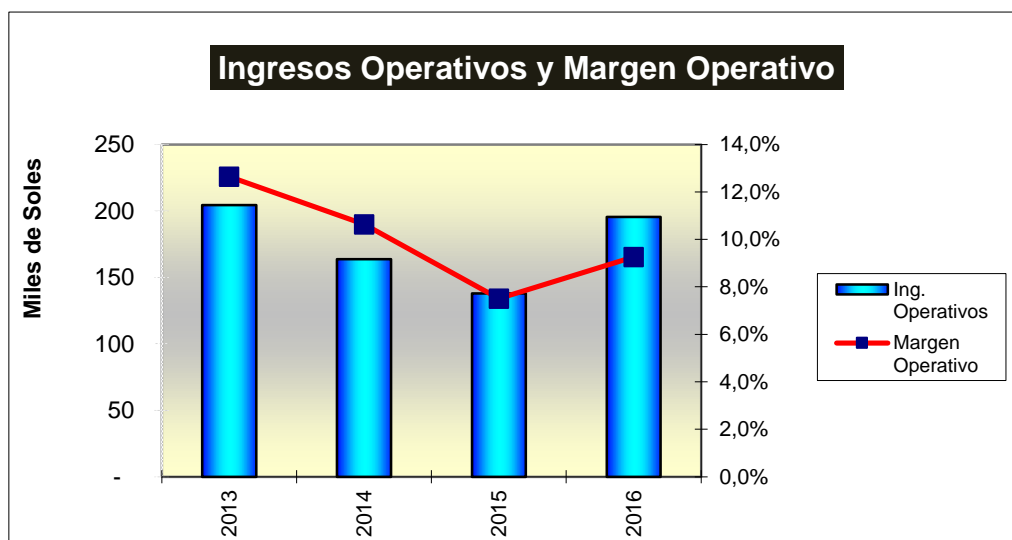


Grafico N° 06 - Fuente MOVITECNICA SA

## Ratios Financieros Comparativo Últimos 4 años – UN y MN

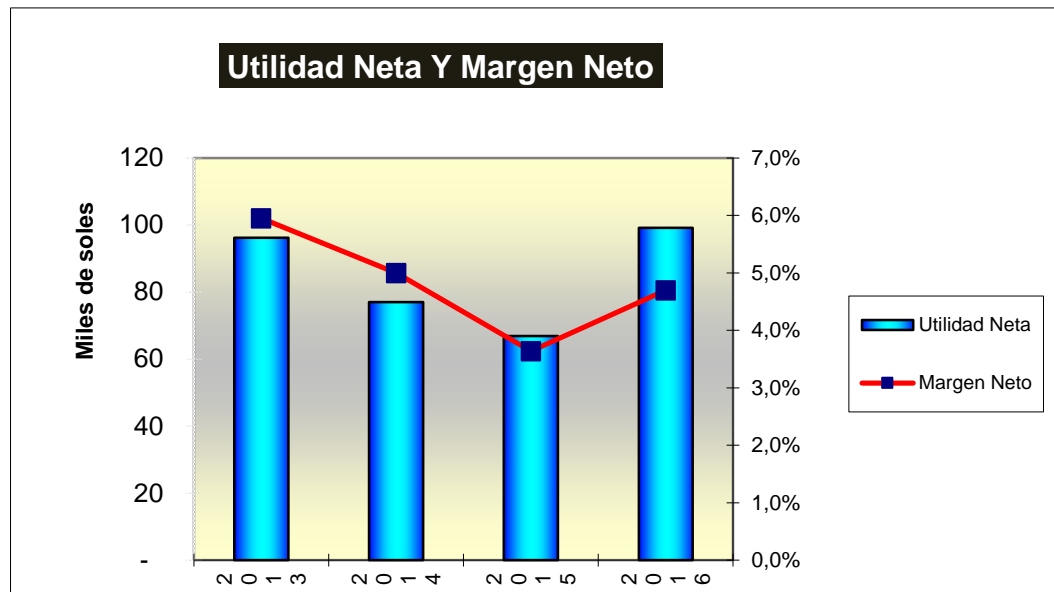


Grafico N° 07 - Fuente MOVITECNICA SA

## 2.4 Glosario

### 2.4.1 Contabilidad de Costos:

**Contabilidad** es la técnica mediante el cual se registran, clasifican y resumen las operaciones realizadas y los eventos económicos, naturales y de otro tipo identificable y cuantificable que afectan la entidad, estableciendo los medios de control que permitan comunicar información cuantitativa expresadas en unidades monetarias, analizada e interpretada para la correcta toma de decisiones. (Acosta; 2011; p. 8).

**Costos.** - Son desembolsos o sacrificios de valores que reportan beneficios futuros; son capitalizables e inventariables y hacen parte del Estado de Situación Financiera. Los valores de los materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación y en general todo lo que tenga que ver con producción es considerando como costos. (Amat; 2006; p. 10).

**Cadena de Valor.** - Representa el conjunto de actividades llevadas a cabo por una empresa que van desde la investigación y desarrollo a el servicio de posventa. Este modelo es un instrumento esencial para el análisis de las



ventajas competitivas de la empresa y para ayudar a encontrar maneras de aumentar estas mismas ventajas. Según Michael E. Porter, la Cadena de Valor comprende actividades primarias (logística interna, operaciones, logística externa, marketing y ventas y servicio posventa) y actividades de apoyo (adquisición de insumos, investigación y desarrollo para la mejora del producto y/o proceso de producción, gestión de recursos humanos y la infraestructura de la empresa que está compuesta por la gestión general, finanzas y contabilidad, planificación. (Horngren; 2012; p. 8).

**Costos Directos.** – Pueden ser definidos como una segregación de los costos de producción entre aquellos que son fijos y aquellos que varían en relación directa con el volumen de producción, es decir que solo los costos variables son los que deben formar parte del costo. Los costos fijos deben considerarse como resultado del periodo en el que se incurre. (Horngren; 2012; p. 23).

**Costos Indirectos.** - Son aquellos que no pueden atribuirse directamente a un proceso, producto, trabajo o cualquier otra sección de la empresa. (Torres; 2013; p. 119).

**Mano de Obra.** - Se entiende por Mano de Obra al costo del trabajo manual o mecanizado, ejecutado por los obreros o empleados, cuando se trata de elaboración de productos o cuando se trata de secciones o servicios prestados, el costo de la mano de obra prestada a una sección o un servicio. (Torres; 2013; p. 190).

**Gasto.** - son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien de nacimiento o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio. (Torres; 2013; p. 18).

**Ingreso.** - son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incremento de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio. (Torres; 2013; p. 18).

**Insumo.** - Es un concepto económico que permite nombrar un bien que se emplea en la producción de otros bienes. De acuerdo al contexto, puede utilizarse como sinónimo de materia prima o factor de producción. Por sus propias características, los insumos suelen perder sus propiedades para transformarse y pasar a formar parte del producto final. (Tomado del internet 10-06-2017).

**Producción.** - Es la acción de generar o producir, al objeto producido, al modo en que se llevó a cabo el proceso o la suma de los productos del suelo o de la industria. (Tomado del internet 10-06-2017).

**Estado Financieros.** - Los Estados Financieros son cuadros sistemáticos que presentan en forma razonable, diversos aspectos de la situación financiera de la gestión de una empresa, de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados. (Horngren; 2012; p. 21).

**Inventarios.** - Los inventarios son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en proceso de producción con vistas a esa venta o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. (Torres; 2013; p. 32)

**Gestión.** - Es coordinar todos los recursos disponibles para conseguir determinados objetivos, implica amplias y fuertes interacciones fundamentalmente entre el entorno, las estructuras, el proceso y los productos que se deseen obtener. (Carratalá y Albano; 2012; p. 13).

**Valor Económico Agregado.** - El Valor Económico se calcula restando a las utilidades operacionales el costo financiero por poseer los activos que se

utilizaron en la generación de dichas utilidades (costo de capital). (Amat; 2006; p. 21).

#### **2.4.2 Rentabilidad:**

**Valor Económico Agregado.** - El Valor Económico se calcula restando a las utilidades operacionales el costo financiero por poseer los activos que se utilizaron en la generación de dichas utilidades (costo de capital). (Amat; 2006; p. 21)

**Roe (Return on Equity).** – Mide el nivel de eficiencia con el cual se han manejado los recursos propios que componen el patrimonio de la empresa. (Rodríguez; 2008; p. 31).

**Roa (Return on Assets).** - Mide la eficiencia de la administración de la empresa en la generación de utilidades a partir de los activos operativos. Cuanto más grande sea el porcentaje del rendimiento sobre activos operativos, tanto mejor (Verges; 2011; p. 19).

**Capital de Trabajo.** - también conocido como fondo de maniobra, son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido, el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente y que la empresa requiere para poder operar los recursos y cubrir las necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, etc. (Verges; 2011; p. 29).

**Flujo financiero.** - los flujos financieros son elementos que se toman en cuenta para evaluar la capacidad de pago o endeudamiento de una empresa (Court; 2009; p. 3).

**Liquidez.** - la incapacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Es una incapacidad en un momento dado, lo que no quiere decir que la empresa sea insolvente, es decir que tenga un capital insuficiente para hacer frente a sus compromisos. (Court; 2009; p. 6).

**Planeación.** - Una planeación es el conjunto de acciones que se implementarán en un contexto determinado con el objetivo de lograr el fin propuesto. La estrategia competitiva es el camino global que las empresas transitan hasta alcanzar sus objetivos en términos de mercados y negocios. (Porter; 2009; p 9).

**Análisis.** - Es la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. (Wild; 2013; p. 13).

**Inspección.** - una técnica de evaluación formal en la cual un grupo de personas examinan en detalle requerimientos, ya sea de software, diseño o código con el objetivo de detectar faltas, desviaciones a los estándares de desarrollo y otros problemas. (Wild; 2013; p. 15).

**Inversión** la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa. (Sánchez; 2006; p. 6).

**Mercado** es donde confluyen la oferta y la demanda en un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Por ejemplo, el mercado de los autos está formado no solamente por aquellos que poseen un automóvil sino también por quienes estarían dispuestos a comprarlo y disponen de los medios para pagar su precio. (Wild; 2013; p.5).

### **3. Alternativas de Solución**

Alternativa A: Implementación de un manual de todos procesos que incurren en la cadena de valor para la elaboración de la mercadería.

Un manual donde se estipule todos los acontecimientos que incurren en el proceso de la elaboración de la mercadería e identificar los costos directos e indirectos que se generan en la cadena de valor, a su vez para el área contable el manual de procesos será una herramienta que le permitirá controlar, analizar e interpretar las transacciones costeo de la mercadería.

Alternativa B: Capacitación al personal de contabilidad.

La empresa mediante un programa de capacitación a través de una institución especializada, pueda establecer los lineamientos necesarios para el personal de contabilidad respecto al manejo de un sistema contabilidad de costos, buscando proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo de los mismos, logrando así:

Actualizar y perfeccionar los conocimientos y las habilidades que se requiere para que el personal contable pueda realizar las actividades de costeo.

Elevar los niveles de desempeño.

Prevenir riesgos de trabajo.

Impulsar la eficacia organizacional en lo que respecta a los costos.

Alternativa C: Método de implementación de la contabilidad de costos.

El método que se ha optado en la implementación es el MÉTODO ABC que es un sistema por órdenes de producción, que es la recolección de los costos por cada orden o lote los cuales intervienen sus costos en el proceso de transformación de una cantidad específica de productos, que se recopilan con los elementos como la materia prima, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación que está constituido a las necesidades de la empresa como el plan de cuentas, documentos fuentes, los registros

contables y la elaboración de los estados financieros que se utiliza para ver la situación económica de la empresa.

Este método enfatiza los siguientes puntos;

Analiza el proceso de producción enfocado a las actividades

Determina bienes o servicios que generan mayor contribución al negocio.

Facilita el mejor control y administración de los costos directos y/o indirectos de fabricación.

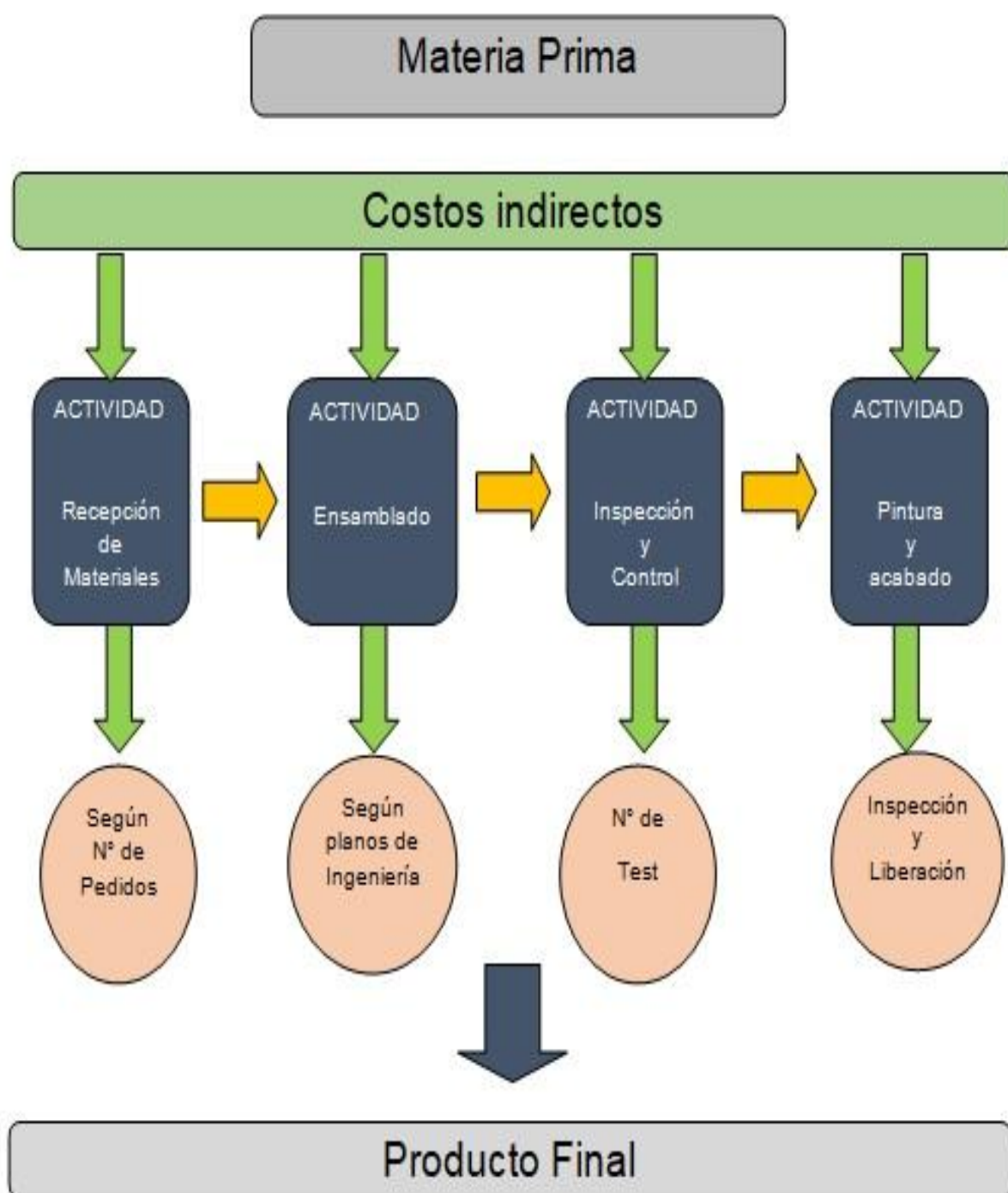
Es una poderosa herramienta en planeación, suministra información para decisiones estratégicas.

Alternativa D: Elaboración de los procesos del costo de producción aplicando el método ABC.

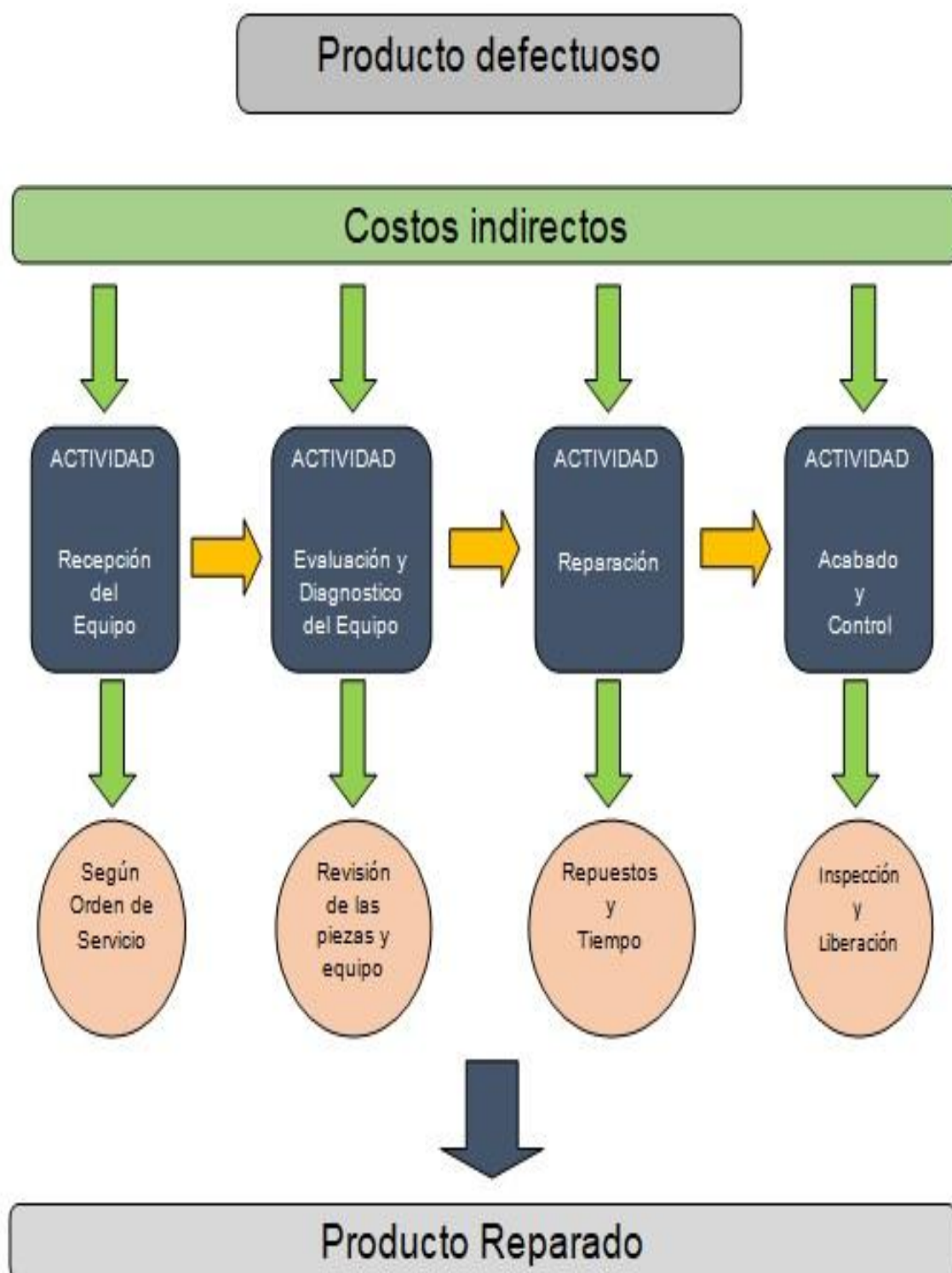
Es de gran importancia identificar y agrupar las actividades que agregan valor que al consumirse le agregan un costo propio y real al producto, y tener como fin que la gerencia tome buenas decisiones dentro del proceso productivo.

Método ABC

Área Comercial



## Área Servicios





## **Conclusiones**

Se observa que en la empresa MOVITÉCNICA S.A, no cuenta con una contabilidad de costos computarizada por lo que no permite conocer la situación actual de los costos en el proceso de producción. Tampoco cuenta con una planeación, control, ni gestión de los inventarios sistematizada y esto repercute en el análisis del coste de la mercadería.

Mediante el diagnóstico de la situación y la información del cálculo de la cadena de valor se observa que no se consideran todos los hechos que interactúan en los procesos de la producción de la mercadería, tales como los costos indirectos de fabricación, la mano de obra , insumos, depreciación, mantenimiento, seguridad, etc.

Los costos no se vienen aplicando en la toma de decisiones, ya que no se cuenta con una información verídica por parte del área contable en el cálculo de los costos de la mercadería y ello desfavorece en la buena gestión de la empresa, puesto que los costos ayudan para que la decisión sea la más adecuada, ya que de acuerdo a la calidad de la información que se posea, se tomará las mejores decisiones.

Mediante la implementación de la contabilidad de costos se podrá afrontar la falta de rentabilidad, ya que se podrá medir, controlar y planificar los costos que influyen directa y/o indirectamente en la rentabilidad de la empresa MOVITÉCNICA S.A.

## **Recomendaciones**

Se recomienda implementar el sistema de costeo ABC, puesto que vincula a los procesos y las actividades productivas que son de gran beneficio informativo para la empresa porque relaciona los costos con las actividades y procesos generadores de costos.

Implementar la contabilidad de costos computarizada para que facilite el control de los recursos materiales y humanos en la producción, generando una información real para la toma de decisiones y así mejorar progresivamente la rentabilidad de la empresa.

Se recomienda capacitar en costos al área contable, a fin de que se encarguen de monitorear y supervisar el proceso productivo, obteniendo información confiable para que puedan emitir informes mensuales según requerimientos que soliciten, ayudando a la gerencia a una correcta toma de decisiones.

Aplicar un plan estratégico empresarial que abarque todas las actividades de la cadena de valor de la empresa logrando la calidad del producto y la satisfacción del cliente y la competitividad empresarial para mejorar la productividad.

## Referencias

### Libros

- Amat, O. (2002). *Valor Económico Agregado*. 2° edición. Grupo Editorial Norma. Bogotá, Colombia.
- Apaza, M. (2010). *Consultor Económico Financiero*. 4° edición. Pacifico Editores. Lima, Perú.
- Carratalá, J. y Albano, O. (2012). *Gerenciamiento Estratégico de Costos*. 6° edición. Alfaomega Grupo Editor S.A. México D.F.
- Court, E. (2009). *Aplicaciones para finanzas empresariales*. 2° edición. Editorial Pearson educación de México SA – México D.F.
- Díaz, M. (2012), *Análisis Contable con un Enfoque Empresarial*. 5° edición. México D.F., Imprenta – Eumed.
- Horngren, Ch. (2012). *Contabilidad de Costos un enfoque gerencial*. 4° edición. Pearson educación, México, 2012.
- Jacobs, D. y Homburguer, A. (1990). *Como hacer que su empresa sea competitiva*. 1° edición. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid, España.
- Torres, G. (2013). *Tratado de contabilidad de costos por sectores económicos*. Edición 2013. Editorial Marketing Consultores S.A. – Lima, Perú.

## Tesis

Carlos Eduardo Fernández Mendoza – 2013. *Sistema de Costos por Órdenes en la Fijación de Precios y Control de Recursos en la Empresa Corporación WAMATRAY SAC*, trabaja la tesis para obtener el título de Contador Público.

Cruzado Carrión Milagritos – 2015. *Implementación de un Sistema de Control Interno en el Proceso Logístico y su Impacto en la Rentabilidad de la Constructora RIO BADO SAC en el año 2014*, trabajo de tesis para optar por el título de Contador Público, Universidad Privada del Norte.

Guerrero García Roxana Patricia – 2015. *Sistema Contable de Costos y Gestión Financiera en la Empresa Avícola SANTO DOMINGO de la provincia de Santo Domingo de los tsáchilas*, trabajo de grado para optar el título ingeniera en Contabilidad Superior, auditoria y finanzas CPA, Universidad Regional Autónoma de los Andes.

Lara Falla Cristhen Loriani – 2015. *Implementación del Sistema de Costeo ABC y Estrategias Empresariales en la Empresa SOLAGRO SAC. para la mejora en los resultados en el año 2015*, trabajo de tesis para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Privada del Norte.

Merchán Aguirre Silvia Alexandra – 2015. *Análisis financiero MER PUBLICIDAD SA periodo del 2012 al 2014*, trabajo de tesis para optar el título de economista, Universidad de Guayaquil.

Renzo Herbert Domínguez Paulini – 2013. *Relación entre la rotación de personal y la productividad y rentabilidad de la empresa Cotton Textil SAA*, para obtener el título de licenciado en administración, Universidad Privada Antenor Orrego.

Material Electrónico

Blog

Acosta, J. (2011). Contabilidad de Costos. Recuperado el 01/06/2017.

<http://www.gerencie.com/definicion-de-costos.html>.

Definición de Producción. Recuperado el 05/06/2017

<https://es.scribd.com/doc/56030649/Definicion-de-Produccion>

Posada, G. (2009). Planificación Estratégica: Cuatro componentes de los procesos exitosos. Recuperado el 10/05/2017.

<http://manuelgross.bligoo.com/content/view/462712/Planificacion-Estrategica-Cuatro-componentes-de-los-procesos-exitosos.html>

Rodríguez y Yépez (2008). Sistemas de Costos. Recuperado el 12/06/2017.

<http://www.monografias.com/trabajos90/sistemas-costos/sistemas-costos.shtml>

Sánchez, J. (2007). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado el 10/06/2017.

<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

Web y Empresas (2012). La Cadena de Valor de Michael Porter. Recuperado el 15/06/2017.

<http://www.webyempresas.com/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>